

Вісник

Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»

Серія: Економічна теорія та право

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 4 (11) 2012

Харків
«Право»
2012

*Рекомендовано до друку вченою радою Національного університету
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»
(протокол № 2 від 16 жовтня 2012 р.)*

Свідоцтво про державну реєстрацію № 18877-7677ПР від 23.03.2012 р.

Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. — Х. : Право, 2012. — № 4 (11). — 256 с.

Засновник — Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Видавець — Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А. П. Гетьман — доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України (голова редакційної колегії); **Л. С. Шевченко** — доктор економічних наук, професор (заступник голови редакційної колегії); **Ю. Є. Атаманова** — доктор юридичних наук, доцент (заступник голови редакційної колегії); **О. С. Марченко** — доктор економічних наук, професор (відповідальний секретар); **А. А. Гриценко** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Гриценко** — доктор економічних наук, професор; **Д. В. Задихайло** — кандидат юридичних наук, доцент; **Т. М. Камінська** — доктор економічних наук, професор; **О. Р. Кібенко** — доктор юридичних наук, доцент; **С. М. Макуха** — доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** — доктор юридичних наук, доцент; **В. Ю. Уркевич** — доктор юридичних наук, доцент; **Л. І. Федулова** — доктор економічних наук, професор; **М. В. Шульга** — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** — доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

Відповідальна за випуск **О. С. Марченко**

«Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого».

Серія: Економічна теорія та право» зареєстровано ВАК України як наукове фахове видання з юридичних наук

(Постанова Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р. № 1-05/8) та з економічних наук (Постанова Президії ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1)

Адреса редакційної колегії: Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024
Тел. (057) 704-11-35

© Національний університет
«Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого», 2012
© «Право», оформлення, 2012

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Набатова О. О.

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК НАПРЯМ СОЦІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ	6
--	---

Левковець О. М.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ (ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ)	18
---	----

Бервено О. В.

КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ КАК СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ЦЕННОСТЬ	32
---	----

Слатенькова М. А.

ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	42
--	----

Лізогуб В. А.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДАЛЬНОСТІ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	49
---	----

Марченко О. С., Ярмак О. В.

ЗНАННЄІНТЕГРАЦІЙНА РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ: СУТНІСТЬ, НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ	56
---	----

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

Шевченко Л. С.

КОНТРАКТНА ПОЛІТИКА УНІВЕРСИТЕТУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОЇ ГАЛУЗІ	64
---	----

ПРАВО

Бровдій А. М.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПРАВОВІДНОСИН ЗА УЧАСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	75
---	----

Ваксман Р. В.

СУЧАСНИЙ АРСЕНАЛ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РЕКЛАМІ: ЗАКОНОДАВЧА ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАБОРОН	85
--	----

<i>Давидюк О. М.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ІНВЕСТИВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ.....	96
<i>Заїченко Л. І.</i>	СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ФІЗКУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ (ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ)	103
<i>Ковальова О. П.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЖИТЛОВО-БУДІВЕЛЬНИХ КООПЕРАТИВІВ	112
<i>Кузьміна М. М.</i>	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ	120
<i>Морозов Г. В.</i>	ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПАЛИВА В РОЗДРІБНІЙ МЕРЕЖІ.....	128
<i>Олефір А. О.</i>	ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКО- ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	140
<i>Остапенко Ю. І.</i>	ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	151
<i>Письменна К. С.</i>	МОРСЬКА ДОКТРИНА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	161
<i>Погрібний Д. І.</i>	СУДОВИЙ ЗАХИСТ ПРАВ АКЦІОНЕРІВ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ	170
<i>Харченко А. М.</i>	КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК ЯК СУБ'ЄКТ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВІДНОСИН	178
<i>Костюченко О. Є.</i>	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПРАВА.....	188
<i>Христич І. О.</i>	СУЧАСНИЙ СТАН ЛАТЕНТНОЇ ВІКТИМНОСТІ В УКРАЇНІ.....	196
<i>Шульга М. Г.</i>	МИТНИЙ РЕЖИМ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ	204

Луценко С. М.

ОСОБЕННОСТИ ГЕРМАНСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЮРИСПРУДЕНЦИИ В АФРИКАНСКИХ КОЛОНИЯХ	216
---	-----

Марахін Є. А.

ЩОДО СПОСОБІВ ЗДІЙСНЕННЯ САМОВРЯДНОГО ТА ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ЗА ЦІЛЬОВИМ ПРИЗНАЧЕННЯМ	223
--	-----

Сидорова С. В.

КОНСОЛІДАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИЙ ЗАХІД ОПТИМІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДУ ТА ПІДВИЩЕННЯ РОДЮЧОСТІ ҐРУНТІВ	232
---	-----

Ус М. В.

КОНКУРЕНЦІЯ ПОЗОВІВ (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ).....	241
--	-----

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 316.354:351/354

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК НАПРЯМ СОЦІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

О. О. Набатова, кандидат економічних наук
Національний університет «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»

Проаналізовано і типологізовано сучасні тлумачення поняття «соціальне підприємництво». Розкрито ознаки цього феномену. Виявлено відмінність між соціальним підприємництвом і комерційними структурами, некомерційними організаціями та соціально відповідальним бізнесом. Схарактеризовано основні напрями діяльності соціальних підприємств. Розглянуто стан та перспективи розвитку соціального підприємництва в Україні.

Ключові слова: соціальне підприємництво, некомерційні організації, соціально відповідальний бізнес, «третій сектор».

Постановка проблеми. Сучасний розвиток підприємництва у світі характеризується актуалізацією соціальної спрямованості бізнесу (кооперативний рух, державно-приватне партнерство, мікрофінансування, корпоративна соціальна відповідальність, «венчурна філантропія» тощо). Такі спроби поєднати економічну ефективність бізнесу із суспільними потребами у розв'язанні соціальних проблем мають об'єктивні передумови: неефективність традиційних заходів держави та некомерційних організацій (НКО) щодо розв'язання низки соціальних проблем; стале існування поряд із ринковими неринкових сегментів господарської системи (з одного боку, це може вважатися бар'єром, але з другого — невикористаним ресурсом розвитку); поглиблення нерівності між соціальними групами і країнами; потреба в індивідуалізації і диверсифікації соціальних послуг; концентрація донорських коштів у великих НКО, їх подальша бюрократизація, зниження ефективності діяльності; комерціалізація сфери суспільних послуг, що має наслідком зростання конкуренції між НКО і бізнесом за цю нішу [1].

У зв'язку з цим на початку ХХІ ст. соціальне підприємництво стало предметом великих суспільних очікувань. Все частіше воно визнається новою перспективою розвитку або «третього сектору», або бізнесу, або навіть соціальної політики держави. Саме соціальне підприємництво, маючи потужний потенціал синергії взаємодії бізнесу і суспільства, відповідає потребам сучасної епохи у створенні нових моделей соціально-інноваційної діяльності. Найкраще, на наш погляд, сутність соціального підприємництва схарактеризував Б. Драйтон, засновник компанії «Ашока» — глобальної асоціації лідерів соціального підприємництва, зазначивши, що «соціальні підприємці не обмежуються тим, щоб просто дати людині рибу, або навчити, як її ловити. Вони не заспокояться доти, доки не революціонізують саму рибну галузь» [цит. за: 2]. Ґрунтуючись на підприємстві та інноваціях, соціальне підприємництво спрямовано на розв'язання соціальних проблем шляхом залучення та комбінування ресурсів таким чином, аби створити здатний до самовідтворення і розширення механізм виробництва і надання соціального блага. При цьому формується нове економічне середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками тема соціального підприємництва привернула увагу багатьох представників суспільних наук — економістів, соціологів, політологів. Економічні дослідження із цієї проблематики спрямовані на створення концепції соціального підприємництва, окреслення його характерних рис, визначення його ефективності і ролі у розв'язанні проблем сучасності, порівняння досвіду створення соціальних підприємств у США та Західній Європі [1–6]. Проте, незважаючи на неабиякий інтерес до цієї проблематики, через відносну новизну терміна, різноманіття соціальних ініціатив, що розрізняються за масштабами, цільовими групами і країнами, специфіка соціального підприємництва, його межі та реальне значення залишаються недостатньо дослідженими.

Крім того, усвідомлення неможливості вивчення господарських процесів лише з вузькоекономічних позицій обумовило необхідність збагачення і класичної теорії підприємництва за рахунок досягнень суміжних напрямів соціально-економічних досліджень, серед яких можна зазначити концепцію соціального капіталу, теорію взаємного впливу суб'єктів мікрорівня на соціально-економічну систему [7], теорію інституційного підприємництва [2], концепцію філантрокапіталізму [8] та ін.

У зв'язку з цим коло питань з теорії соціального підприємництва значно розширилося: потребують дослідження роль соціальних підприємців у господарській системі та їх здатність щодо системних змін і забезпечення сталого розвитку; можливість переносити практики соціального підприємництва в інші географічні і соціальні умови; його відмінності у розвинених економі-

ках та таких, що розвиваються; інституційні чинники розвитку соціального підприємництва тощо.

Формулювання цілей. Основними завданнями статті є дослідження поняття «соціальне підприємництво» шляхом аналізу та типологізації його сучасних тлумачень, виявлення основних характеристик і форм соціального підприємництва, його відмежування від традиційної комерційної діяльності, діяльності НКО, соціальної відповідальності бізнесу, а також аналізу стану і перспектив розвитку соціального підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ключовим словом в категорії соціального підприємництва є «підприємництво» як особливий тип поведінки на ринку. Класики теорії підприємництва розкрили його основні властивості: створення цінності шляхом переміщення економічних ресурсів до більш продуктивної сфери (Ж. Б. Сей); «творче руйнування» як перетворююча діяльність, головним суб'єктом якої є підприємець — інноватор і каталізатор економічного прогресу (Й. Шумпетер); пошук змін (у технологіях, споживчих перевагах, соціальних нормах тощо) і використання можливостей (П. Друкер); «гонитва за можливостями без урахування ресурсів, якими володієш у даний момент», тобто здатність підприємців, на відміну від менеджерів-адміністраторів, знайти і мобілізувати додаткові ресурси інших для досягнення власних цілей (Г. Стівенсон). Як бачимо, теоретики підприємництва акцентують увагу на його новаторському аспекті, а не на критерії економічної ефективності. Це дозволяє застосовувати такий підхід і в соціальній сфері та розглядати соціальне підприємництво як один з типів підприємництва, а також як напрям соціально-інноваційної діяльності, оскільки підприємець виконує роль активного економічного суб'єкта, який здатен змінювати соціальні практики.

На сьогодні серед дослідників немає єдності щодо визначення терміна «соціальне підприємництво» (СП). Більшість тлумачень цього феномену можна поєднати у три основні групи [3; 9; 10].

1. Перша група визначень акцентує увагу на тому, що СП — це створення комерційних підприємств із соціальною метою. Тут можливі два варіанти: створення соціальних підприємств з позицій бізнесу або НКО. Перший варіант є більш притаманним європейським країнам. Суб'єктом СП тут виступають підприємства бізнесу з вираженою соціальною місією — «дохідні венчурні підприємства, організовані для розширення економічних можливостей незаможних верств населення, й одночасно орієнтовані на отримання прибутку» [цит. за: 1]. У США, на відміну від Європи, суб'єктами СП у більшості випадків є неприбуткові організації. Тому соціальні підприємства розглядаються як форма «підприємницької, комерційної діяльності, котру використовують організації громадянського суспільства для створення доходу і тим самим посилення результативності своєї місії» [4].

Узагальнюючи американський і європейський досвід, К. Алтер — керівник консалтингової фірми, що спеціалізується на питаннях управління СП, — визначає соціальне підприємство як «будь-яке венчурне підприємство, створене із соціальною метою — пом'якшення чи скорочення соціальної проблеми або усунення «провалів» ринку, що функціонує на основі фінансової дисципліни, інновацій та порядку ведення справ, прийнятого в приватному секторі» [5].

2. Друга група визначень СП підкреслює значущість інноваційної діяльності соціальних підприємців, що спрямована на досягнення істотного соціального ефекту. За Й. Шумпетером, інноваційний розвиток полягає у тому, аби «змінювати взаємозв'язки речей і сил, з'єднувати між собою речі і сили, які зустрічаються нам окремо один від одного, і вивільняти речі і сили з їх колишніх взаємозв'язків» [11, с. 72]. Йдеться не просто про чудернацьке комбінування, а про механізм перетворення і якісного розвитку. Г. Діз, описуючи СП як поєднання «ентузіазму соціальної місії з діловою дисципліною, інноваційними підходами та рішучістю», виділяє п'ять його визначальних чинників: місія створення та підтримання соціальної цінності (блага); виявлення та використання нових можливостей для реалізації обраної місії; здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації та навчання; рішучість дій, що не обмежується наявними ресурсами; висока відповідальність підприємця за свої дії [6].

3. Третя група визначень розглядає СП як спосіб каталізації суспільних трансформацій, що приведуть до набагато більш широких і довгострокових змін, ніж це передбачає початковий фокус розв'язуваної проблеми. Такий підхід використовується у більшості міжнародних фондів, створених для розвитку та підтримання цього напряму соціально-економічної діяльності («Ашока» (США), фонди Шваба (Швейцарія) та Сколла (США) тощо). Р. Мартін та С. Осберг (Фонд Сколла) виділили три складові СП: «1) виявлення стійкої, але несправедливої рівноваги, що зумовлює соціальне виключення, маргіналізацію або страждання частини суспільства, якій не вистачає коштів або політичних важелів для досягнення соціального блага; 2) виявлення соціальним підприємцем у межах несправедливої рівноваги можливості для виробництва соціального блага; 3) поступове досягнення нової рівноваги, що звільняє прихований потенціал або полегшує страждання цільової групи шляхом створення стабільної екосистеми навкруги нової рівноваги» [цит. за: 2]. Як приклад соціального підприємництва С. Осберг наводить Р. Редфорда, який у 1970-х роках подолав небажану «рівновагу» — експансію Голлівуда, здійснивши серію інновацій, що допомогли створити в США індустрію незалежного кіно, яке стало культурним явищем світового масштабу.

Слід зазначити, що між наведеними підходами до визначення СП немає суттєвих суперечностей, оскільки властивості, на яких акцентують увагу одні,

не заперечуються іншими. По суті, вони доповнюють один одного, описуючи певну частину явища. Визначення соціальних підприємств багато в чому залежать від емпіричного фокусу — від організацій, які використовуються як база дослідження. Якщо це комерційні підприємства, то визначення акцентують увагу на адекватності механізму та результатів їх роботи заявленим соціальним цілям і пов'язаним з ними інтересам стейкхолдерів. Якщо це НКО, то більша увага приділяється їх фінансовій стійкості та здатності до ефективного менеджменту. Якщо це організації змішаного типу, то акцент зміщується у сферу соціальних перетворень та інновацій, що здійснюють ці організації незалежно від організаційної форми та конкретного співвідношення соціальних і економічних цілей.

М. Едвардс виділяє низку критеріїв СП [8]:

- використання інноваційних методів для вирішення соціальних завдань на основі залучення ідей і ресурсів різних секторів та організацій;
- отримання усіх або більшої частини доходів від комерційної діяльності (а не грантів, приватних пожертвувань, членських внесків), але без розподілу прибутку в приватних цілях;
- безпосередня участь у виробництві і (або) продажу товарів та послуг, насамперед у сфері освіти, охорони здоров'я, екології, соціального захисту, розвитку організацій та зайнятості;
- управління організацію з використанням інклюзивних і демократичних принципів за участю усіх зацікавлених осіб (стейкхолдерів) та високим рівнем автономії.

Отже, соціальне підприємництво — це діяльність, що має три орієнтири: соціальний, ринковий та інноваційний. Для більш чіткого розуміння цього феномену необхідно окреслити його межі, тобто виявити різницю між соціальним підприємництвом та комерційними структурами, некомерційними організаціями та соціально відповідальним бізнесом.

Як уже зазначалося, корені СП лежать у «підприємництві», а «соціальність» лише визначає його характерні риси. Відмінність між традиційним і соціальним підприємництвом полягає у визначенні цінностей та оцінюванні результативності. У першому випадку — це ринкова цінність, що може бути виражена в категорії доходу і прибутку, у другому (СП) — це соціальна цінність, що виражається у переважанні, яке отримує значна частина суспільства або суспільство в цілому. І якщо ефективність традиційних підприємств вимірюється фінансовими результатами, то для соціальних підприємств — це суміш фінансової і соціальної віддачі. Прибуток залишається метою, але не кінцевою — він реінвестується в реалізацію соціальної місії, головною метою є отримання прибутку при максимальному соціальному ефекті.

Крім того, ринковий товарообмін, ринкові ресурси використовуються соціальним підприємцем як один із засобів досягнення мети, проте не єдиний, а іноді й не головний. Використання неринкових ресурсів і форм обміну (волонтерська праця, обмін дарами, добровільний нееквівалентний обмін тощо) є своєрідним засобом подолання обмеженості ресурсів. Тому для СП характерне заповнення сфер, не зайнятих стандартним бізнесом, сфер, де межують різні інституційні середовища, що зумовлює поєднання ринкових та неринкових форм взаємодії, пошук можливостей конвертації соціального, культурного та інтелектуального капіталів в економічний та ін. Тим самим соціальні підприємці виступають як інституційні новатори.

З другого боку, багато дослідників розглядають СП як новий етап у розвитку «третього сектору», організації якого є невід'ємною частиною громадянського суспільства і відіграють значну роль, створюючи нові робочі місця, конкурентне середовище на ринках соціальних, освітніх та медичних послуг. Проте, незважаючи на схожість цілей, їх діяльність не завжди відповідає духу та ідеології соціального підприємництва. Р. Мартін та С. Осберг (Фонд Сколла) вказують на різницю, по-перше, між СП і підприємствами соціального обслуговування. Останні ніколи не виходять за межі своєї сфери діяльності, залежні від ресурсів ззовні, орієнтовані на певну цільову групу і тому не спричиняють системних змін. По-друге, соціальні підприємці — це не соціальні активісти. Останні створюють умови і сприяють проведенню соціальних перетворень, діючи опосередковано, а соціальне підприємництво передбачає пряму дію, безпосередній вплив на процес [12].

Дж. Босчі та Дж. Макклург вважають основним критерієм розмежування НКО і СП самоокупність: «доки НКО не почне отримувати дохід від власної діяльності, вона не може вважатися підприємницькою організацією, оскільки не може бути економічно стійкою і самостійною» [цит. за: 12]. Разом з тим НКО може займатися окремими формами дохідної діяльності, не перетворюючись при цьому на соціальне підприємство. Критерієм перетворення, на думку К. Альтер, є не стільки масштаби та частка прибуткової діяльності, скільки те, чи функціонує і управляється підприємство «як бізнес», коли прибуткова діяльність стратегічно призначена для виробництва блага, орієнтована на довгострокові цілі і постійно відтворюється. Із цього приводу авторка наводить два приклади. Національний зоопарк у Вашингтоні продає послід слонів як екзотичне добриво. Проте прибуткова складова від цього інноваційного рішення є незначною. Використовуючи той самий ресурс, зоопарк у Бангкоці створив дохідний бізнес — виробництво високоякісного паперу ручної роботи і паперової продукції преміум класу. При цьому прибуток використовується для фінансування діяльності зоопарку та розвитку організацій захисту тварин, що надає другому прикладу ознаки соціального підприємництва [5].

СП близьке також до соціально відповідальної практики бізнесу та соціально відповідального бізнесу. Особливістю компаній, що практикують соціальну відповідальність, є те, що, будучи орієнтованими на вирішення фінансових завдань, вони займаються ще й філантропією, яка допомагає їм досягти максимізації прибутку і зайняти бажану позицію на ринку, роблячи при цьому внесок у суспільне благо. Як приклад К. Альтер наводить компанію «Аманко», яка займається виробництвом труб для іригаційних систем у Латинській Америці [5]. Маючи дві фабрики в Аргентині, «Аманко» розпочала там кампанію з інтеграції місцевого співтовариства — залучила незаможну молодь до роботи з розвитку регіону (відновлення лісу, збирання вторинної сировини — алюмінію, газет та скла для продажу переробним підприємствам). Отримані кошти використовуються для придбання шкільного приладдя, інструментів, зерна та ін.

Що стосується соціально відповідального бізнесу, то до нього належать прибуткові компанії, які мають подвійну мету — отримання прибутку і соціальної користі. Наприклад, холдинг «Секем» в Єгипті — це багатопрофільне підприємство, яке розпочало свою діяльність із зменшення застосування пестицидів на бавовняних полях на 90 % і розвинулося до заснування медичного центру, університету, шкіл та центру освіти дорослих. Отже, саме соціально відповідальний бізнес є найбільш близьким до СП, оскільки у ньому економічна і соціальна складові поєднуються найщільніше, що принципово змінює і стратегію, і практику ведення бізнесу.

Осередком СП К. Альтер розглядає «гібридні» організації, що поєднують діяльність, орієнтовану на прибуток, з неприбутковою діяльністю. Залежно від характеру такого поєднання, ступеня інтеграції соціальної програми та бізнес-активності соціальні підприємства поділяються на [5]:

«вбудовані» — бізнес-діяльність організована спеціально і безпосередньо для реалізації соціальної програми НКО, що стає в результаті самоокупною і стійкою. Такі соціальні підприємства, як правило, реєструються як неприбуткові, хоча за умов сприятливого законодавства можуть належати і до прибуткових. Цей тип інтеграції породжує найбільшу різноманітність моделей соціальних підприємств;

інтегровані — бізнес-діяльність лише частково покриває витрати НКО в рамках її соціальної програми і організується не стільки для здійснення місії, скільки як механізм фінансового підтримання соціальної програми НКО. Це може відбуватися через комерціалізацію послуг НКО або через пропозицію додаткових (платних) послуг певному колу клієнтів;

«екстерналізовані» — бізнес-діяльність не пов'язана із соціальними програмами і місією організації. Такі соціальні підприємства позбавлені можливостей використання ефекту синергії, який різною мірою живить діяльність

перших двох варіантів. Матеріальні та нематеріальні активи НКО не можуть бути використані соціальним підприємством через відмінності у характері і сферах діяльності обох організацій. Тому його основне завдання — бути прибутковим, заробляти кошти для реалізації соціальної місії НКО.

Соціальні підприємці у розвинених країнах працюють практично в усіх галузях економіки і суспільного життя — від охорони здоров'я і соціального захисту до альтернативної енергетики, від роздрібної торгівлі до перероблення сміття. Наразі діяльність СП концентрується на таких напрямках:

1) інтеграція у суспільне життя соціально незахищених категорій населення (інвалідів, застійних безробітних, безпритульних, колишніх в'язнів, осіб, що позбавилися алкогольної і наркотичної залежності, «важких» підлітків тощо), насамперед працевлаштування. Прикладом цього є «Оселя» (м. Львів) — неприбуткова громадська організація, яка підтримує бездомних та створила спільноту, де вони разом живуть і, пройшовши навчання, працюють (ремонтують та реставрують меблі). Ще одним прикладом є «Школа фермерів» (Пермський край, Росія), яка займається соціалізацією, адаптацією до самостійного життя і навчанням сиріт фермерській справі для подальшого працевлаштування та життя на землі;

2) залучення населення до підприємницької діяльності шляхом надання фінансової допомоги соціально незахищеним верствам (мікрокредитування). Яскравим прикладом цього є діяльність Нобелівського лауреата премії миру 2006 р. М. Юнуса, який заснував Grameen bank і сформував образ сучасного соціального бізнесу. Сутність його проекту полягає у створенні і тиражуванні нової інституційної моделі мікрофінансування (надання під низький відсоток невеликих кредитів без застави для розвитку малого, як правило, сімейного, бізнесу), що стало ефективним інструментом боротьби з бідністю і стимулювання активності незаможних верств населення;

3) реалізація проектів екологічної спрямованості. Наприклад, організація «Conserve» (Індія) виробляє широкий набір продукції з пластикових відходів, розв'язуючи одразу дві проблеми великого міста — перероблення сміття і зубожіння населення міських окраїн, з якого й складаються групи збірників сміття;

4) виробництво і продаж продукції для соціально незахищених груп населення за пільговою ціною. Так, Інститут здоров'я одного світу є першою у світі некомерційною фармацевтичною компанією, яка зруйнувала традиційні уявлення про неконкурентоспроможність бізнесу з виробництва ліків для бідного населення країн, що розвиваються, перебудувавши увесь ланцюжок отримання доходу від розроблення ліків до їх доставки.

Водночас, незважаючи на явні переваги СП, деякі дослідники вказують на загрози та небезпеки, що можуть супроводжувати його розвиток:

- фетишизація бізнес-методів із зміщенням соціальних цілей на другий план;
- намагання усунути симптоми соціальної хвороби, а не розв'язати її причину. Так, дослідження СП в Індії довели, що, незважаючи на певну економічну та споживацьку активізацію маргінальних цільових груп, люди не перетворювалися на господарів своєї долі і не інтегрувалися в суспільство;
- фінансова нестійкість, а також складність «виходу на масштаб»;
- загострення суперечностей між економічною ефективністю і соціальними завданнями, конкуренцією і колективними діями, необхідністю економічного аналізу та невимірюваністю соціальних наслідків підприємницьких дій.

Узагальнюючи свою критику СП та філантропії, М. Едвардс зазначає: «Світові потрібен більший вплив громадянського суспільства на бізнес, а не навпаки, більше кооперації, а не конкуренції, більше колективної дії, а не індивідуалізму, і більше бажання працювати спільно для зміни основ суспільства, які утримують більшість населення Землі у бідності, тоді як ці люди могли б жити інакше» [8]. Разом з тим він погоджується, що у певних галузях розвиток СП є не тільки можливим, а й бажаним. Найцікавішою сферою діяльності СП М. Едвардс вважає «загальне» (багатство, яке ми отримуємо у спадок або створюємо разом). Це, наприклад, програмне забезпечення з відкритим кодом (безкоштовне ліцензійне програмне забезпечення, вироблене не Microsoft); економіка територіальних громад; фірми, що належать співробітникам, які збільшують контроль громадян над виробництвом і розподілом створюваних бізнесом доходів; кооперативи; взаємні фонди та ін.

Для України тема СП має ще й своє специфічне значення. По-перше, СП може виявитися перспективною формою пом'якшення наслідків економічної кризи або навіть способом розв'язання застарілих соціально-економічних проблем. По-друге, розвиток СП є чинником та каталізатором розвитку громадянського суспільства. По-третє, СП, створюючи різноманітні за способами комбінування ресурсів, формами обміну та взаємодії людей, економічними і соціальними результатами бізнес-моделі, є осередком соціальних інновацій, вкрай необхідних нашому суспільству [14].

Проте, незважаючи на високу суспільну значущість, розвиток СП в Україні стикається із такими значними перепонами:

- неінституціоналізованістю, відсутністю самого терміна «соціальне підприємництво» в українському правовому полі. Використання цього поняття ініціюється тільки міжнародними донорськими і консультативними організаціями;
- відсутністю суспільно визнаних зразків моделей соціального підприємництва, недостатністю позитивного досвіду у цій сфері;

– нерозвиненістю інфраструктури підтримання соціальних підприємств як у «третьому секторі» (через його незначні масштаби, низьку ефективність), у бізнесі (в результаті ускладненого розвитку малого бізнесу; фрагментарного характеру поширення корпоративної соціальної відповідальності, що обмежує участь великих бізнес-структур у розв’язанні соціальних проблем окремими акціями та переносить акцент із соціально незахищених груп населення на персонал компанії), так і у державі (оскільки основним джерелом соціальних ініціатив і програм держава розглядає тільки себе). СП на Заході, будучи свого роду творчим запереченням і традиційного бізнесу, і традиційної діяльності НКО, спирається, тим не менш, на сформовані у цих секторах розвинені мережі. Внаслідок цього з’являються унікальні моделі комбінації ресурсів, комунікацій, інформації, різних форм кооперації та обміну послугами. В українських умовах цей ресурс підтримання є вкрай обмеженим;

– проблема залучення коштів на початковому етапі розвитку підприємництва, відсутність спеціальних кредитних програм. В Європі та США інвестиції прийшли у формі венчурної філантропії. В США джерелом венчурного капіталу стали приватні благодійні фонди. В Європі, крім приватних коштів, доступні кредити та інвестиції надає держава. Однією з небагатьох ініціатив у цьому напрямі в Україні стало створення у 2010 р. за ініціативою Британської Ради та «Ерсте Банку» проекту «Сприяння соціальному підприємництву». Учасники проекту (80 соціальних підприємців з Львівської, Донецької областей та Криму) пройшли навчання, отримали юридичну та консультативну підтримку. За результатами конкурсу було відібрано найкращі бізнес-плани, які одержали подальшу підтримку. З них уже працюють «Оселя» та Медичний реабілітаційний центр «Здоров’я» (м. Новоазовськ, Донецька обл.), що спеціалізуються на реабілітації пацієнтів з хворобами нервової системи, суглобів та хребта, лікуванні дітей з ДЦП (частково безоплатно), а також працевлаштовують безробітних та людей з обмеженими можливостями;

– низький ступінь прихильності громадян до цінностей соціальної солідарності, байдужістю до проблем, які не стосуються їх особисто.

Висновки. Соціальне підприємництво як напрям соціально-інноваційної діяльності може стати одним з механізмів розв’язання соціальних проблем і трансформації суспільства. Значення СП для господарської системи полягає у такому:

– підвищення економічної ефективності шляхом введення до економічного обороту ресурсів, що не використовувалися раніше (відходи виробництва, соціально виключені групи, солідарність і довіра тощо), а також використання нових комбінацій наявних ресурсів;

– здатність змінювати або створювати нові суспільні практики, інститути та структури, що прискорює соціальну трансформацію. Наприклад, розвиток

мікрофінансування перетворив класичний кредитний підхід «вірю не особі, а речі», закладено ще у римському праві, на «вірю не речі, а особі», що надало можливість небагатим людям генерувати доходи від підприємницької діяльності та підвищити свій рівень життя;

– зняття соціального напруження у суспільстві, зумовленого значним соціально-економічним розшаруванням, шляхом включення соціально уразливих верств населення в економічну діяльність, надання їм можливості заробітку, відкриття для них соціальних ліфтів.

Для України підприємництво як джерело ресурсів для розв'язання соціальних проблем поки що залишається незатребуваним резервом. Тому подальші дослідження цього феномену потребують аналізу умов перетворення підприємницького потенціалу на дієвий ресурс підвищення рівня життя населення, розвитку громадянського суспільства, визначення пріоритетних напрямів активності бізнесу у соціальній сфері.

ЛІТЕРАТУРА

1. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования [Электронный ресурс] / А. А. Московская, М. А. Аларичева, А. И. Албутова и др. — Режим доступа : <http://lib.rus.ec/b/376509/read#t3>.
2. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России [Электронный ресурс] / М. Баталина, А. Московская, Л. Тарадина. — М., 2007. — Режим доступа : socpolitika.ru/rus/ngo/research/document9919.shtml.
3. Антонникова, Н. А. Использование концепции социального предпринимательства для решения социальных проблем: применимость в российском контексте [Электронный ресурс]. — Режим доступа : hse.ru/data/682/668/1234/Антонникова...Социально.doc.
4. Керлин, Д. А. Социальные предприятия в США и Европе: Понять различия и извлечь из них уроки [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.socpolitika.ru/files/Социальные_предприятия_в_Европе_и_США_переводчик.pdf.
5. Alter, Kim. Social Enterprise Typology [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.virtueventures.com/resources/setypology>.
6. Dees, I. G. The Meaning of Social Entrepreneurship [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.caseatduke.org/documents/deessedef.pdf>.
7. Экономические субъекты постсоветской России / под ред. Р. М. Нуреева. — М. : МОНФ, 2003. — 319 с.
8. Эдвардс, М. «Филантрокапитализм»: суть дела [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/filantrokapitalizm-sut-dela.html>.
9. Социальное предпринимательство — это... [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://sesp.org.ua/web/sesp/sesp-RU.nsf/0/1F1FB01B0769E4EEC225796D004DC73B>

10. Сестренский, О. Социальное предпринимательство: сила новых идей [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/sotsialnoe-predprinimatelstvo-sila-novyh-idey.html>.
11. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982. — 358 с.
12. What is a Social Entrepreneur? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.schwabfound.org/sf/SocialEntrepreneurs/index.htm>.
13. Кротенко, А. Обзор «Социальное предпринимательство» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://cloudwatcher.ru/index.php?p0=analytics/1/view/21#ftn9>.
14. Каминник, И. Социальное предпринимательство на Украине: каким оно должно быть? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.cmdp-kvorum.org/civil-society/647>.

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Набатова О. А.

Проанализированы и типологизированы современные трактовки понятия «социальное предпринимательство». Раскрыты характерные признаки этого феномена. Показана разница между социальным предпринимательством и коммерческими структурами, некоммерческими организациями и социально ответственным бизнесом. Охарактеризованы основные направления деятельности социальных предприятий. Рассмотрены условия и перспективы развития социального предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, некоммерческие организации, социально ответственный бизнес, «третий сектор».

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A DIRECTION SOCIO-INNOVATIVE ACTIVITY OF ECONOMIC SUBJECTS

Nabatova O. A.

The analysis and typology of modern interpretations of the term «social entrepreneurship» are carried out, the characteristics of this phenomenon are disclosed. The difference between a social enterprise and business organizations, nonprofit organizations, and socially responsible business are showed. The main activities of social entrepreneurship are described. The conditions and prospects of development of social enterprise in Ukraine are considered.

Key words: social entrepreneurship, nonprofit organizations, socially responsible business, «the third sector».

УДК 338.242:334

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ (ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ)

О. М. Левковець, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»

Узагальнено і систематизовано теоретичні основи державно-приватного партнерства (ДПП). Розкрито сутність ДПП. Визначено ознаки, принципи, форми, переваги, умови запровадження. Виявлено специфічні характеристики відносин. Акцентовано на чинниках, що впливають на розвиток ДПП в Україні і потребують урахування при управлінні відповідним процесом.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, ознаки, принципи, специфіка.

Постановка проблеми. Проголошений урядом курс на модернізацію економіки України актуалізує пошук механізмів реалізації поставлених завдань за непростих умов масштабної технологічної деградації (зношення основних фондів у країні у 2011 р. становило 74,9 %), обмеженості внутрішніх інвестиційних ресурсів, значного боргового навантаження на державний бюджет, несприятливого для залучення коштів стану світових ринків капіталу, погіршення кон'юнктури зовнішніх товарних ринків. Це зумовило посилену увагу науковців та управлінців до вивчення потенціалу державно-приватного партнерства (далі — ДПП). Останнє проголошено важливим інструментом економічних реформ (зокрема, для реалізації інфраструктурних та інноваційних проектів). Триває розроблення законодавчої бази для таких відносин. Прийнято закони України «Про державно-приватне партнерство» (2010), «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності», «Про морські порти» та ін., низку нормативно-правових актів. І це не випадково: адже проекти ДПП тепер успішно реалізуються у більш ніж 100 країнах світу [1, с. 229]. Лише в ЄС у 1990–2009 роках укладено понад 1300 угод ДПП загальною вартістю 250 млрд євро [2, с. 45]. Починаючи з 2004 р., ДПП активно застосовується у країнах Азії — Китаї, Індії, Японії (на Китай припадає більше 10 % світових інвестицій у ДПП [3, с. 47]). Для України ДПП у сучасній формі є відносно новим явищем. Це зумовлює відсутність системного бачення його природи, переваг та недоліків, що ускладнює реалізацію потенціалу таких відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ДПП присвячено роботи вітчизняних і російських науковців, серед яких відзначимо праці В. Варнавського [3–5], дослідження [1; 6] (теоретичні основи ДПП), публікації І. Запатріної [7; 8] (проблеми застосування ДПП в Україні) [2; 9; 10] (світовий досвід проектів ДПП) [11; 12] (ДПП у науково-технологічній сфері). Наукове обґрунтування і розроблення заходів щодо управління розвитком ДПП у країні мають базуватися на чіткому розумінні сутності, чинників, меж явища. Утім, у науковій літературі спостерігаються різноманіття та неузгодженість позицій щодо означених питань.

Формулювання цілей. Метою статті є узагальнення і систематизація теоретичних основ ДПП для розкриття змісту і виявлення специфіки явища, що має бути врахована при управлінні розвитком відносин ДПП в Україні.

Виклад основного матеріалу. Хоча ДПП і називають відносно новим інструментом економічного розвитку, що набуває все більшої популярності у світі, вперше цей механізм виник у Франції ще у XVI ст., активно застосовувався у різних країнах на рубежі XIX–XX ст. при будівництві залізниць, каналів, автошляхів [11, с. 86]. Термін «ДПП» з'явився у 1990-ті рр., коли значно посилився інтерес до таких відносин, а сфера їх застосування поширилася на ті об'єкти і функції, що традиційно знаходились у державній власності (компетенції). Зауважимо, що у західній науковій літературі та практиці застосовується термін «публічно-приватне партнерство» (ППП). Загальновизнаної термінології щодо ДПП у світі не існує, що спричиняє «розмитість» його меж. Так, за версією МФК, ДПП — це відносини, за допомогою яких приватний сектор забезпечує суспільство *інфраструктурними активами та послугами, що традиційно надаються державою* [7, с. 63]. В ЄС у Зеленій книзі «Державно-приватне партнерство і законодавство Співтовариства з державних контрактів і концесій» під PPP розуміються форми кооперації між публічною владою і бізнесом, що слугують меті забезпечення фінансування, будівництва, модернізації, управління, експлуатації *інфраструктури або надання послуг* [3, с. 45]. У США — це угода між державою і приватною компанією, що надає останній в узгодженій формі право брати участь у державній власності і виконувати *функції, що традиційно є у площині відповідальності публічної влади* [4, с. 13]. За визначенням Економічної комісії ООН в Європі, PPP — це інноваційна контрактна угода між публічним та приватним секторами у наданні *публічних послуг і розбудові інфраструктури* [7, с. 64]. Як бачимо, усі визначення поєднує акцент на переданні державою бізнесу певних функцій щодо надання суспільних благ. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, існують сектори економіки, які є стратегічно, соціально значущими, і не можуть бути передані повністю у власність приватному сектору без негативних наслідків для безпеки і

соціально-економічної стабільності; а з другого — обмеженість державних і муніципальних бюджетів, зростаючі соціальні зобов'язання (за відсутності адекватного збільшення бази оподаткування) зумовлюють недостатність бюджетних видатків на інфраструктурні потреби, виробництво суспільних благ. До того ж, процес прийняття рішень за умови повної державної власності і управління є досить складним, потребує безлічі узгоджень. Натомість, корпорації сьогодні спроможні акумулювати кошти, достатні для будівництва, модернізації капіталоемних інфраструктурних об'єктів, здійснювати ефективний менеджмент. Окремо зазначимо посилення ризиків фіаско ринку і фіаско держави у науково-технічній сфері. Так, скорочення життєвого циклу продукції спричиняє переважне фінансування компаніями НДДКР, що дають швидкий результат, і негативно позначається на рівні досліджень та розробок [12]. Посилення заходів захисту прав інтелектуальної власності (інтерналізація позитивного зовнішнього ефекту) призводить до втрат суспільства через зменшення соціальної віддачі від інновацій, гальмування НТП. У 2013 р. патентні витрати (судові тяжби, виплати, мирові угоди) провідних корпорацій світу у сфері високих технологій у 1,5 рази перевищують фінансування нових досліджень і розробок: вигідніше стало відстоювати в такий спосіб отримання прибутку, а не впроваджувати інновації [13]. Наприклад, компанія ARM, на процесорах якої працюють 90 % мобільних телефонів у світі, у 2012 р. вирішила *згорнути програму нових розробок* і зосередитися на ліцензійних виплатах та судовому захисті своїх позицій.

Розв'язання зазначених суперечностей досягається шляхом упровадження особливої організаційно-управлінської системи із залучення ресурсів приватного сектору до сфер, що традиційно були державними монополіями. Бізнесу передаються певні функції з управління, інвестування об'єкта, а держава контролює і регулює його діяльність щодо питань ціноутворення, якості обслуговування, безпеки тощо [5]. В основу ДПП покладено *концепцію*: за рахунок залучення досвіду, ресурсів, технологій приватного сектору і перерозподілу ризику до сторони, що здатна більш ефективно з ним впоратися, можна підвищити загальну ефективність проекту, забезпечити розв'язання проблем «фіаско ринку» і «фіаско держави». Узагальнення [1; 3, с. 46; 4, с. 28–29; 7; 11] уможливило визначення низки *ознак*, що дозволяють відрізнити ДПП від інших форм *взаємодії* держави і бізнесу: 1) сторони представлені державним і приватним секторами; 2) юридичне оформлення партнерства спеціальною угодою (договором); 3) сумісне фінансування або повне фінансування проєктів приватним партнером; 4) довгостроковість відносин, після завершення строку об'єкт повертається державі або партнерство продовжується на основі оновленого договору [3, с. 46]; 5) розподіл ризиків між партнерами; 6) дозволяє досягти вищої ефективності, ніж без участі приватного

сектору; 7) бізнес за дорученням і за підтримки держави виконує функції, які раніше покладалися на державу [3, с. 47].

Кожна із сторін партнерства робить свій внесок у проект: фінансові ресурси, матеріальні, нематеріальні активи, надання персоналу тощо. Державна участь може включати пільги, гарантії, адміністративні послуги (відведення земельних ділянок, видання ліцензій, дозволів). Таким чином, *змістом ДПП* є спільна участь держави та бізнесу в задоволенні потреб суспільства на основі довготривалого об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів при розподілу повноважень, відповідальності (у тому числі соціальної) і ризиків [1, с. 223]. Кожна країна має певні сектори національної економіки, у яких реалізація проектів ДПП є найбільш доцільною. Так, у Великій Британії проекти ДПП реалізуються не тільки на таких об'єктах, як автошляхи, аеропорти, ЖКГ, залізниці, школи, лікарні, а й в'язниці та оборонні об'єкти [6, с. 33; 7, с. 70]. Застосування ДПП у таких сферах, як пенітенціарна система, оборона, притаманне Франції, Німеччині. Утім, лідерами за кількістю успішних проектів ДПП у світі є капіталоемні галузі інфраструктури (енергетика, транспорт) та соціальної сфери. Поширюється, як уже зазначалось, ДПП у науково-технічній сфері [2; 6; 7; 11; 12].

Для уточнення меж явища і подальшого з'ясування специфіки відносин ДПП необхідно визначити їх можливі *форми*. Загальноприйнятої класифікації не існує, найчастіше вирізняють такі: контракти, оренда та лізинг; концесія; угоди про розподіл продукції; змішані приватно-державні підприємства і спільна діяльність (табл. 1). Короткострокові контракти з приватними компаніями на поставку товарів, робіт, послуг для державних потреб часто відносять до ДПП [1; 6]. Утім, на наш погляд, вони не відповідають ознакам останнього. До ДПП не належать державні закупівлі, кредитування, субсидування державою приватних компаній [3, с. 42; 14], але державні програми, що спільно фінансуються державою і приватним сектором, є ДПП.

Таблиця 1

Основні форми державно-приватного партнерства [1, с. 227; 3, с. 47; 5]

Форма	Зміст
1	2
Контракти на управління, оренда, лізинг	Приватна компанія отримує державну власність в управління або оренду/лізинг на певний строк. При контракті на управління держава несе ризики, здійснює інвестиції. Приватний партнер отримує фіксовану плату або таку, що залежить від ефективності функціонування об'єкта управління. При оренді/лізингу відбувається передання державного (комунального) майна в тимчасове користування за плату. За умов фінансового лізингу лізингоодержувач отримує право викупу майна за залишковою вартістю. Утім, контракти мають відповідати ознакам ДПП (тривалість відносин, розподіл ризиків та ін.).

Закінчення табл. 1

1	2
Концесія	Приватний партнер (концесіонер) отримує права на будівництво (реконструкцію, модернізацію) та/або управління (експлуатацію) об'єкта державної власності на певний час за обумовлену плату. Несе операційний і інвестиційний ризики, бере зобов'язання щодо утримання, поліпшення, модернізації об'єкта. Право власності на вироблену за концесією продукцію, поліпшення об'єкта належить концесіонеру. Концесія може бути на об'єкти, що вже існують (відновлення/модернізація та експлуатація), або передбачати будівництво об'єктів «з нуля» (так званий <i>«greenfield projects»</i>). Найбільш поширені в інфраструктурних галузях. Є одним з основних механізмів залучення іноземного капіталу у будівництво і модернізацію об'єктів інфраструктури у капіталодефіцитних країнах. За даними Світового банку, понад 70 % договорів, що укладаються державою у сфері інфраструктури, є концесійними [10, с. 8]. Концесія дозволяє отримати оптимальне співвідношення стратегічного контролю за бізнесом на цивільно-правовій основі і максимально можливу господарську свободу на об'єкті державної власності
Угода про розподіл продукції (УРП)	Держава надає право використання об'єкта (надр) приватному партнерові на платній основі і на визначений строк. Приватний партнер зобов'язується виконувати роботи за власний рахунок, на власний ризик з наступним компенсуванням витрат і отриманням плати як частини виробленої продукції. Йому належить право лише на частину продукції. Умови і порядок розподілу визначаються угодою. Вироблена продукція поділяється на <i>компенсаційну</i> (передається інвесторові за рахунок компенсування витрат) та <i>прибуткову</i> (розподіляється між інвестором і державою у пропорції, що визначена угодою). УРП поширені у капіталомістких сферах (добування корисних копалин). Дозволяють знизити ризики для економічної безпеки країни при залученні іноземних інвестицій до стратегічних об'єктів
Змішані державно-приватні підприємства, спільна діяльність	1. Змішані підприємства можуть бути акціонерними товариствами або з пайовою участю сторін. Приватний партнер володіє частиною прав власності на об'єкт. Державний партнер встановлює вимоги щодо майбутнього функціонування/модернізації об'єкта, бере участь у господарській діяльності. Поширені у науково-технічній сфері (спільні науково-дослідні центри), промисловості. 2. Спільна участь державного і приватного партнерів у реалізації певних проєктів на договірній основі

ДПП інституційно перетворює сфери діяльності, що належать державному сектору, але не виводить за його межі [1, с. 223–225]: приватному партнеру передаються лише деякі права (на управління процесом проєктування майбутнього об'єкта, створення, експлуатації; на контроль за названими процесами, використанням активу; на дохід від виконаних робіт щодо проєктування і створення, експлуатації об'єкта; на зміну капітальної вартості об'єктів угоди та ін.). Утім об'єкти залишаються у державній власності. Основною функцією і метою держави в рамках такого партнерства є дотримання *суспільних інтересів*, тоді як приватного партнера — максимізація прибутку. Крім того, держава визначає правові рамки партнерства, зберігає владні функції щодо їх зміни. Тому держава і бізнес залишаються *суб'єктами різного масштабу*: перша виступає

суб'єктом влади і господарського обороту, приватний партнер — лише суб'єктом господарського обороту [1, с. 224]. Це зумовлює певну специфіку *принципів* ДПП [3; 4, с. 24; 7], до яких зазвичай належать такі.

1. *Рівність* інтересів сторін. Утім, як зазначає В. Варнавський [3, с. 45], статус держави і приватного партнера у подібних контрактах ніколи не буде рівним, адже іноді держава може в односторонньому порядку змінювати умови договору (розірвати договір), якщо це зумовлено наявністю суспільного інтересу. В деяких країнах такі права держави законодавчо закріплені (Франція). У практиці Європейського суду з прав людини неодноразово розглядалися питання щодо прав держави на обмеження прав власності, у тому числі за проектами ДПП [4, с. 25]. Загальним висновком стало визнання такого права за умови збереження балансу приватного і суспільного інтересів. У джерелі [15] серед засад відносин ДПП названо *пріоритетність інтересів держави*. З другого боку, як слушно зауважено у роботі [9, с. 86], «заздалегідь нерівні» позиції влади і бізнесу можуть привести до профанації ідеї ДПП.

2. *Відповідальність* за виконання умов контракту. У праці [4, с. 25] акцентовано, що відповідальність приватного партнера є вищою, ніж наразі угод між приватними фірмами, що зумовлено публічно-приватним характером відносин ДПП.

3. *Конкурентність* (проведення конкурсу на підписання контракту ДПП), *прозорість та зворотний зв'язок*. Громадянське суспільство повинно мати доступ до повної інформації про функціонування партнерства.

4. *Невтручання*. Держава не має втручатись у господарсько-адміністративну діяльність приватного партнера.

5. *Стимулювання та гарантії*. ДПП поширене у сферах, де ризики і відповідальність високі, проекти капіталоємні, мають тривалий період реалізації, низьку рентабельність. Отже, виникає потреба у створенні додаткових стимулів для уможливлення реалізації інтересів приватного партнера.

Зважаючи на головну мету ДПП, пропонуємо доповнити цей перелік принципом *непогіршення умов* для суспільства щодо отримання певних товарів/послуг, конкурентоспроможності країни. Зміст ДПП згідно з рамковим Законом України «Про державно-приватне партнерство» [16] наведено на рисунку. Досить повний перелік ознак і принципів ДПП доповнюється значною кількістю його сфер (у тому числі машинобудування), що уможливорює розширення меж явища. Відсутній виключний перелік форм ДПП. Утім, світовий досвід показує те, що зазвичай держава виділяє обмежену кількість сфер і форм його реалізації з метою концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках [14].

Для розвитку відносин ДПП важливим є розуміння потенційних переваг для держави, приватного партнера та суспільства в цілому, що мотивують до участі в таких проектах (табл. 2).

Таблиця 2

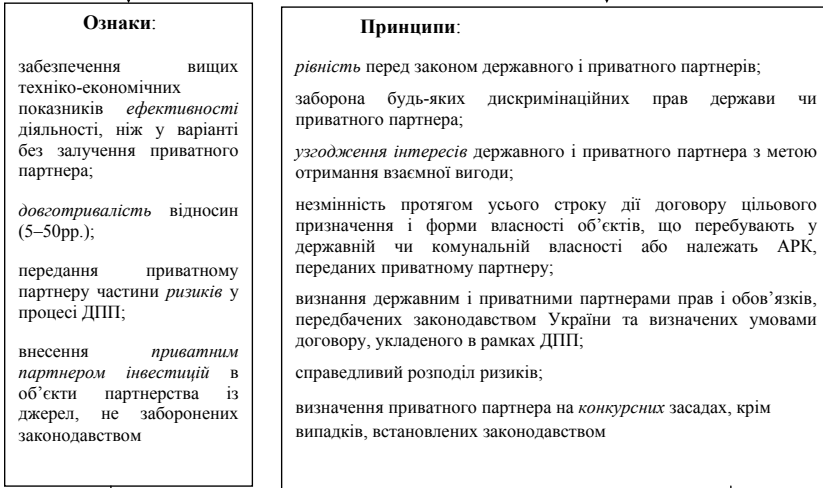
Потенційні переваги ДПП [1, с. 225; 3, с. 42; 7 та ін.]

Учасник	Можливості, що відкриваються через механізми ДПП
Держава	Економія бюджетних коштів, отримання додаткових ресурсів — фінансових, матеріальних, управлінського досвіду. Реалізація суспільно важливих проектів, що була б неможливою за інших умов. Підвищення якості і обсягу суспільних послуг і товарів, зниження витрат їх надання; стимулювання модернізації у базових галузях. Доступ до нових технологій, залучення іноземних інвестицій. Позбавлення від низки ризиків. Збереження контролю і впливу на загальну стратегію розвитку об'єкта. Збереження/створення робочих місць. Сприяння інтеграції науки, освіти, виробництва; координація державних і приватних НДДКР, забезпечення комерціалізації їх результатів
Приватний партнер	Розширення ринкової ніші, зв'язків з органами влади (дозвільними органами). Підвищення статусу проекту через участь державного партнера; можливості отримання пільгових кредитів під державні гарантії, залучення бюджетних коштів до проекту, гарантій повернення інвестицій, збуту продукції; прискорення вдосконалення регуляторної бази завдяки зворотному зв'язку «державна — бізнес»
Для суспільства в цілому: більш якісні товари/послуги при зниженні цін на них (у результаті економії на масштабах, впровадження нових технологій, зниження накладних витрат); пришвидшення будівництва/ модернізації інфраструктурних об'єктів	

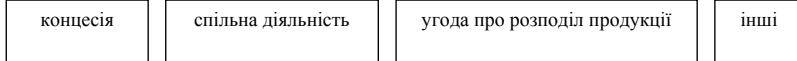
Однак це лише теоретичні, «можливі» переваги ДПП. Для їх практичної реалізації необхідною є низка таких умов [4; 7; 14].

1. Подолання суперечності між суспільними і приватними інтересами — забезпеченням суспільних благ і отриманням прибутку. Так, у роботі [5] наведено низку прикладів невдалих проектів ДПП у розвинених країнах. Концесійна схема реформування суспільного транспорту у Великій Британії наприкінці 1990-х років спричинила різке підвищення цін у міському транспорті (у Лондоні — на 42 % за п'ять років, в інших районах — на 69 %). У Нідерландах у 1995 р. було віддано в концесію трьом компаніям залізницю з метою стимулювати зниження тарифів на перевезення завдяки конкуренції. Результатом цього стало погіршення функціонування залізниці: компанії передавали більшу частину робіт підрядникам, що не забезпечували належного рівня якості і вимог стосовно безпеки руху, зросла кількість аварій. Прагнучи зменшити витрати, компанії економили саме на експлуатаційних видатках. У [17, с. 43] на основі узагальнення зарубіжного досвіду ДПП визнано, що залучення ТНК у галузях — природних монополіях (водо-, теплопостачання, трубопровідний транспорт, порти) генерувало незначне підвищення ефективності внаслідок обмеженого конкурентного потенціалу. Вкрай важливим видається для України вивчення досвіду інших країн щодо аналізу невдач ДПП з метою уникнення подібних помилок.

Державно-приватне партнерство — співробітництво між державою Україна, АР Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в законодавчо встановленому порядку



Договори в рамках ДПП (форми)



Сфери: пошук, розвідка родовищ корисних копалин, їх видобуток; виробництво, транспортування, постачання тепла, розподіл і постачання природного газу; будівництво і/або експлуатація автострад, шляхів, залізниць, злітно-посадочних смуг, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збирання, очищення та розподіл води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура і спорт; функціонування зрошувальних і осушувальних систем; обробка відходів; виробництво, розподіл електроенергії; управління нерухомістю, інші.

Державна підтримка: надання державних гарантій, фінансування за рахунок коштів державного чи місцевого бюджетів та інших джерел; інші форми, передбачені законодавством.

Гарантії: у разі, якщо ціни (тарифи на послуги), що надаються у процесі здійснення ДПП, встановлено у розмірі, що є меншим від економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво (надання), приватний партнер має право на відшкодування своїх витрат у законодавчо встановленому порядку. Органи державної влади не мають права втручатися у діяльність приватних партнерів (крім випадків, установлених законодавством). Гарантії не поширюються на зміну податкового, валютного, митного та іншого законодавства, що регулюють правовідносини, у яких не діють принципи рівності сторін. Якщо органами державної влади, місцевого самоврядування прийнято рішення, що порушують права приватних партнерів, збитки мають бути відшкодовані

Рис. Зміст державно-приватного партнерства

2. Створення інституційного середовища для ДПП. Підготовка громадської думки до застосування механізмів ДПП у традиційно «державних» сферах. Розроблення відповідного законодавства, чітке слідування принципам ДПП, політична стабільність. Можливості фінансових ринків забезпечити фінансування проектів. Готовність сторін йти на компроміс; взаємна довіра, що є основою будь-якого партнерства.

3. Збереження провідної ролі держави в організації проектів ДПП. Чіткий розподіл фінансової й управлінської відповідальності за впровадження проекту в системі органів влади. Забезпечення координації, управління розвитком ДПП. Так, у США розробленням загальної стратегії і координації у сфері ДПП відає Національна Рада з ДПП, підготовка ж і реалізація конкретних проектів — у компетенції місцевих органів влади і федеральних міністерств [12]. В Україні ведеться робота зі створення відповідних структур (Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку ДПП при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі, в перспективі — Центр ДПП при Державному агентстві інвестицій і управління нацпроектами [14]).

Узагальнюючи викладене щодо специфіки і умов реалізації відносин ДПП в контексті українських реалій, акцентуємо увагу на такому. По-перше, кінцевою метою запровадження механізмів ДПП мають бути забезпечення більш високого рівня задоволення низки потреб населення в цілому, максимізація суспільної вигоди (а не прагнення мінімізації бюджетних витрат за будь-яку ціну, ризику чого, на наш погляд, існують). Коректним є розгляд ДПП з позицій передусім суспільної, а не лише економічної ефективності. По-друге, необхідно чітко розуміти, що приватний партнер, беручи участь у проекті ДПП, має відшкодувати свої витрати і отримати прибуток. Тож, оцінюючи доцільність реалізації подібних проектів, слід зважати, за рахунок чого це відбуватиметься (коштом споживачів, бюджетним коштом, через пільги тощо). По-третє, слід урахувувати специфіку інституційного середовища (високі корупційні ризики, опортуністична поведінка контрагентів, негативний досвід «тіньової» приватизації — адже деякі форми ДПП (оренда, концесії) часто розглядаються як «неявна» приватизація, неприйняття більшістю населення участі приватного оператора у подібних проектах, політична нестабільність). Всі інститути держави, суспільства та бізнесу мало підготовлені до ДПП. По-четверте, відсутність в Україні досвіду застосування таких механізмів для реалізації масштабних проектів, а отже — не врегульованість договірних питань, що посилює ризики для партнерів. По-п'яте, низький рівень життя населення обмежує можливості забезпечення фінансового інтересу приватних партнерів за рахунок збільшення тарифів або цін на відповідну продукцію, що реалізується в рамках проектів ДПП.

По-шосте, слід брати до уваги стан інфраструктурних об'єктів до залучення приватного партнера: зношення складає у середньому 80–100 % (масштаби необхідних інвестицій не дозволять утримувати низькі ціни/тарифи на відповідні послуги). Погодимося із джерелом [7, с. 71], що в Україні поширене хибне переконання, за яким ДПП спроможне забезпечити модернізацію та будівництво інфраструктурних об'єктів майже виключно за рахунок ресурсів приватного партнера, адже навіть у розвинених країнах такі проекти не реалізуються без державних інвестицій. Причини: неможливість перекласти всі витрати на населення, високі ризики реалізації масштабних проектів (технологічні, фінансові, політичні). Що ж до країн менш розвинених, то, наприклад, в Індії, яка активно запроваджує механізми ДПП, співвідношення між фінансуванням від державного сектору та приватного складає 71/29, а по таких проектах, як модернізація систем водопостачання та водовідведення, — 97/3, залізничне сполучення — 83/17. В Україні реалізація проектів ДПП також потребуватиме залучення бюджетних коштів. Особливо це стосується проектів будівництва автошляхів, модернізації систем тепло-, водопостачання та водовідведення [7, с. 79]. У роботі [6, с. 35] за результатами аналізу концесій у сфері водопостачання в Алжирі, Китаї, Марокко, Колумбії, Бразилії тощо виявлено, що більш успішними були ті, що поєднували приватне і державне фінансування. У рамках ДПП від держави можуть знадобитися гарантії щодо обсягу попиту, придбання продукції за певними цінами та ін. Тому у низці досліджень ([5; 7] та ін.) акцентується, що головна перевага ДПП полягає не так у залученні коштів приватного сектору, як у більш ефективному менеджменті.

Україна робить лише перші кроки у розвитку ДПП, і не завжди вони відповідають сутності та потенціалу останнього. Поки що сфера застосування проектів ДПП була доволі вузькою (телекомунікації, енергетика, тепло-, водопостачання та водовідведення [14], табл. 3).

Таблиця 3

**Проекти ДПП в Україні в 1992–2011 рр.
(оцінювання Світового банку [14])**

Сфера	Кількість проектів	Інвестиції, млн дол.
Енергетика	12	225
Телекомунікації	10	11416
Транспорт	1	130
Водопостачання та водовідведення	2	202
Усього	25	11973

Поширені такі форми ДПП, як змішані приватно-державні підприємства, оренда державного і комунального майна. Існує і певний негативний досвід ДПП, зумовлений неврахуванням специфіки останнього. Так, у 1999 і 2002 роках у сфері транспортної інфраструктури підписано дві концесійних угоди на будівництво й експлуатацію автошляхів Львів – Краковець та Львів – Броди. Фінансування будівництва мало здійснюватися спільно (частка держави і приватного партнера відповідно за проектами: 40 % / 60 % та 21 % / 79 %). Утім, приватні партнери не виконували інвестиційних зобов'язань, у 2012 р. другу угоду розірвано [14]. Концесійний договір з ТОВ «Чиста вода – Бердянськ» (2008 р.) мав за мету модернізацію систем водопостачання, підвищення якості послуг, стабілізацію тарифів. Реальністю стали високі тарифи, низька якість води, невиконання концесіонером протягом двох років умов договору, борги, розірвання договору за рішенням суду. Невиконання інвестиційних зобов'язань, борги перед водоканалами, перебої з водопостачанням характеризують відповідну концесію з ТОВ «Луганськвода» [18]. Виявилися недоліки щодо змісту і повноти договорів, відсутності дієвих механізмів забезпечення рентабельності приватних операторів (значний ступінь зношення мереж, неможливість компенсації витрат через підвищення тарифів на послуги). УРП вперше було застосовано у 2006 р., коли компанія Vanco International (США) перемогла у конкурсі щодо розроблення шельфу Чорного моря в межах Прикерченської нафтогазоносної ділянки. Однак компанія перепоступилася своїми правами компанії Vanco Prykerchenska (Британські Віргінські Острови), у 2008 р. виявлено низку порушень законодавства у процесі конкурсу на укладення УРП, ліцензію анульовано, угоду розірвано (у 2012 р. укладено мирову угоду). Сьогодні перспективи розвитку цієї форми ДПП пов'язують із залученням провідних нафтогазових компаній світу до розроблення Скіфської ділянки Чорноморського шельфу. Річ у тім, що ДК НАК «Нафтогаз України» має технології буріння лише на глибині до 70 м, тоді як провідні західні компанії — до 2 км (а всього третина запасів Чорноморського шельфу знаходиться на малій глибині)[19]. Серед позитивних прикладів, що демонструють принципову можливість застосування механізмів ДПП, наведемо реконструкцію ЦМК міжнародного аеропорту «Харків» у рамках підготовки до проведення чемпіонату «Євро-2012», що була здійснена у форматі ДПП. У 2008 р. конкурс на оренду ЦМК виграла компанія «Нью Системс АМ» (ДСН). Загальна сума інвестицій приватного партнера склала 107,2 млн дол., бюджетних — 191,3 млн дол.

Обрання оптимальної структури ДПП має ґрунтуватися на національних пріоритетах. Перспективними для застосування в Україні вбачаються концесії у тепло-, водопостачанні, утилізації побутових відходів, УРП у добувній промисловості, спільна діяльність у науково-технологічній сфері. Планується за-

провадження концесійної форми ДПП для розвитку морських портів (рентабельні проекти, значна зацікавленість інвесторів), аеропортів (Бориспіль). Розробляється проект будівництва на концесійній основі ділянки окружної дороги навколо Києва в рамках нацпроекту «Повітряний експрес», і оскільки строк окупності становить 17–18 років, розроблено схему залучення коштів під державні гарантії [20, с.13]. Формується міжнародний консорціум для реалізації національного проекту з будівництва LNG — терміналу, втім зарубіжні банки готові профінансувати 70 % необхідної суми без державних гарантій, тож очікується, що частка бюджетних коштів у фінансуванні проекту буде на рівні 7,5 % [21]. Цікавими для інвесторів є проекти у сфері енергетики. Потребують комплексного підходу проекти ДПП у ЖКГ (поетапні зміни тарифної політики, встановлення приладів обліку і регулювання споживання тепла та води для мотивації скорочення втрат у мережах, розроблення механізмів компенсації інвестору витрат). Приватизація енерго-, газогенеруючих підприємств, енергопостачання і газифікації, що відбувається у країні протягом останніх двох років, зумовлює необхідність посилення уваги до проблем ДПП у цій сфері.

Україна має досить ґрунтовну законодавчу базу щодо ДПП, однак практики звертають на законодавчі колізії і відсутність механізмів реалізації державних гарантій [14]. Так, Порядок надання державної підтримки ДПП передбачає, що пропозиція про її ініціювання має містити у тому числі договір ДПП, висновок за результатами аналізу його ефективності, звіт про виконання. Тобто спочатку потрібно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію і лише потім розглядатиметься питання щодо підтримки. За нормами Бюджетного кодексу відсутня можливість гарантування компенсації збитків приватного партнера у зв'язку з невиконанням державою зобов'язань із відшкодування різниці у тарифах [8, с. 22; 14]. Відсутність гарантій щодо виконання державою фінансових зобов'язань за проектом (через коригування державних програм), послідовності державної політики є потужними інерційними чинниками для ДПП. Утім, тотальне поширення останнього за сучасного етапу соціально-економічного розвитку країни містить ризики втрати державою контролю за наданням суспільних послуг, зниження їх доступності для населення, погіршення умов життя; ризики зловживань через завищені витрати приватного партнера, що компенсуватимуться державою або споживачами, незацікавленість у їх зниженні (монополізовані ринки). Адаптація механізмів ДПП до українських умов можлива на основі реалізації пілотних проектів у пріоритетних сферах. Серед напрямів підвищення ефективності відносин ДПП такі: визначення оптимальної секторальної структури, структури фінансових ресурсів проектів ДПП з урахуванням суспільної та бюджетної ефективності, інвестиційних можливостей бізнесу та платоспроможності населення; розробка організаційного механізму відносин, що

дозволив би знизити ризики рейдерства та тіньової приватизації, забезпечити контроль і моніторинг процесу з боку не тільки держави, а й громадянського суспільства; укладання договорів ДПП на повний життєвий цикл проекту для стимулювання приватного партнера до зниження витрат протягом всього строку проекту; запобігання внесенню учасниками тендеру пропозицій, що потім не виконуються, шляхом виключення можливості зміни суттєвих умов договору (крім особливих випадків); прив'язування платежів (концесійних, орендних та ін.) до фактичних показників якості продукції/послуг [7; 17]; розробка механізмів компенсації обґрунтованих збитків приватного партнера; узгодження законодавчих норм [14].

Висновки. В основу ДПП покладено ідею підвищення ефективності проєктів у суспільно важливих сферах (енергетика, транспортна інфраструктура, ЖКГ, наука, охорона здоров'я, освіта та ін.) за рахунок залучення досвіду, ресурсів, технологій приватного сектору і перерозподілу ризиків. Принциповою умовою є забезпечення реалізації інтересів партнерів. Держава має особливий статус у такому партнерстві, що повинно враховуватись при укладанні відповідних договорів. Коректним є розгляд ДПП з позицій передусім суспільної, а не тільки економічної ефективності. Механізм ДПП має забезпечити вирішення завдань дотримання суспільних інтересів, уможливлення прибутку приватного партнера, гарантування прав партнерів. Концептуальним орієнтиром для розробки ефективної системи управління розвитком процесів ДПП в Україні є забезпечення умов для реалізації переваг останнього, адже здебільшого такі умови в країні відсутні. Як свідчить досвід інших країн [5; 7, с. 80], починати доцільно з реалізації трьох-п'яти пілотних проєктів у кожній з пріоритетних сфер. Це дозволить відпрацювати систему управління, структуру договору, механізм державного регулювання, вдосконалити методичне забезпечення. Актуальними є дослідження з узагальнення світового досвіду на предмет виявлення причин перегляду умов проєктів ДПП, шляхів адаптації світового досвіду до вітчизняних умов.

ЛІТЕРАТУРА

1. Проданова, Л. В. Економічне зростання й економічний розвиток: забезпечення сталості економічної системи : монографія / Л. В. Проданова. — Донецьк : ТОВ «Східний видавничий дім», 2011. — 400 с.
2. Длугопольський, О. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України / О. Длугопольський, А. Жуковська // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 3. — С. 43–49.
3. Варнавский, В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Варнавский // Мировая экономика и международ. отношения. — 2011. — № 9. — С. 41–50.

4. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев — М. : ГУ-ВШЭ, 2010 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2010/04/22/1216643253/978-5-7598-0707-0/pdf>
5. Варнавский, В. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень сложны [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.concession.ru>
6. Грищенко, С. Підготовка і реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практич. посіб. для органів місцевої влади і бізнесу / С. Грищенко. — К. : ФОП Москаленко, 2011. — 140 с.
7. Запатріна, І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. — 2010. — № 4. — С. 62–86.
8. Запатріна, І. В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. — 2011. — № 3. — С. 9–23.
9. Клинова, М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса / М. Клинова // Вопр. экономики. — 2008. — № 8. — С. 78–90.
10. Крутилко, О. І. Державно-приватне партнерство як форма прямого іноземного інвестування в інфраструктурний розвиток країн Центрально-Східної Європи / О. І. Крутилко // Інвестиції: практика та досвід. — 2012. — № 1. — С. 7–9.
11. Федулова, Л. І. Особливості державно-приватного партнерства в науково-технологічній та інноваційній сферах України / Л. І. Федулова, С. В. Тринчук // Стратегічні пріоритети. — 2011. — № 1(18). — С. 85–92.
12. Судариков, А. Л. Государственно-частное партнерство в науке, технологиях и инновациях: анализ международного опыта / А. Л. Судариков, А. В. Глебовский // Инновации. — 2012. — № 7. — С. 47–59.
13. Сивоконь, П. Конец прогресса / П. Сивоконь // Инвестгазета. — 2012. — № 35. — С. 32–37.
14. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/816/
15. Павлюк, К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. — 2010. — №17 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
16. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.10 №2404-VI (із змінами від 21.06.12) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
17. Богдан, И. Концессии в Украине: формы и пути внедрения / И. Богдан // Экон. Украины. — 2011. — № 3. — С. 35–45.
18. www.jkg-portal.com.ua
19. Гусак, Л. Как делить будем? / Л. Гусак // Еженед. «2000». — 2012. — 31 авг. — С. 5.
20. Инвестгазета. — 2012. — № 39. — С. 12–14.
21. Зеркало недели. — 2012. — № 27 (75). — С. 1, 4.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Левковец Е. Н.

Обобщены и систематизированы теоретические основы государственно-частного партнерства (ГЧП). Раскрыта сущность ГЧП. Определены признаки, принципы, формы, преимущества, условия применения. Выявлены специфические характеристики отношений. Акцентировано на факторах, влияющих на развитие ГЧП в Украине. Подчеркнута необходимость учитывать их при управлении соответствующим процессом.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, признаки, принципы, специфика.*

THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS AN INSTRUMENT FOR THE ECONOMICAL REFORMS (THEORETICAL ASPECT)

Levkovets O. M.

The theoretical bases for public-private partnership (PPP) were summarized and systematized. It was shown the essence of PPP. The signs, principles, forms, advantages, conditions for PPP using were determined. It was revealed the peculiarities of such relations. On the factors that influence to PPP development in Ukraine was accented. It was emphasized necessity to take into account such factors for management this process.

Key words: *public-private partnership, signs, principles, specificity.*

УДК 331.104

КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ КАК СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ЦЕННОСТЬ

О. В. Бервено, кандидат экономических наук, доцент
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Охарактеризовано изменение содержания, роли и места труда в процессе современных цивилизационных трансформаций социально-экономического развития. Исследованы факторы формирования качества трудовой жизни.

Определен комплекс действенных мер, направленных на качественное использование трудового потенциала. Доказана актуальность исследования качества трудовой жизни как социокультурной ценности.

Ключевые слова: труд, социально-трудовые отношения, качество трудовой жизни.

Постановка проблемы. Единство современного социального мира подтверждается трудом. Когда бы и где бы ни жили люди, они должны трудиться, создавать материальные и духовные блага для того, чтобы сохранить жизнь на Земле. Это универсальный закон существования человечества. Однако история знает множество страниц возвышения и упадка труда, его отчуждения от человека и наивысшего наслаждения в процессе его осуществления. Актуальность заявленной темы обусловлена теми противоречиями, которые отражают кризис труда в XXI в.

К началу XXI ст. в социально-трудовой сфере возникли новые тенденции и противоречия. Это относится в первую очередь к самому труду. С одной стороны, в трудовой деятельности появились новые основания — знания, информация, человеческий и интеллектуальный капитал, новые жизненные смыслы — творчество, самовыражение, экономическая свобода, ответственность, а с другой — труд превращается в симулякр, находится в состоянии упадка, связанного с изменением его роли и места в жизни общества и человека. Такая противоречивость характеристик трудовой деятельности в современных условиях, по-нашему мнению, проистекает из-за несостоятельности существующих способов связи трудовой деятельности с социокультурной жизнедеятельностью общества. Восстановление и возвышение труда лежат на пути его качественного преобразования во всей полноте проявления, в первую очередь в качестве трудовой жизни человека. Именно качество трудовой жизни как социокультурная ценность сменяет ценность рационального трудового общества, что предопределяет соответствующие изменения в содержании труда и его месте в жизни человека и общества, целях, мотивациях, институциональных преобразованиях

Анализ последних исследований и публикаций. Различным аспектам качества трудовой жизни посвящен широкий круг отечественных и зарубежных исследований. Исходные теоретико-методологические подходы к исследованию качества трудовой жизни заложены в трудах основоположников теории человеческих отношений и теорий мотивации К. Адельфера, Ф. Герцберга, Дж. Гэлбрейта, Э. Лоулера, Д. Макгрегора, Д. Макклелланда, А. Маслоу, Э. Мэйо. Качество трудовой жизни как элемента качества жизни анализируется в работах: В. Бобкова, Н. Волгина, Б. Генкина, Н. Горелова, В. Дятлова, А. Егоршина, Э. Либановой, Е. Катульского, А. Кибанова, М. Кима, А. Коло-

та, В. Мандыбуры, П. Савченко, Г. Слезингера, К. Уолкера, В. Цыганкова, Л. Шевченко, А. Шляхтера и др.

Формулирование целей. Цель статьи заключается в раскрытии сущности категории «качество трудовой жизни» и рассмотрении его как социокультурной ценности, которая содействует повышению значимости труда в современном обществе.

Изложение основного материала. Качество трудовой жизни населения является интегральной характеристикой состояния и развития социально-трудовой сферы и фактором социально-экономического развития страны. Оно всесторонне характеризует уровень и степень благосостояния, социального и духовного развития человека. Качество трудовой жизни одновременно выступает важнейшим фактором и составным элементом качества жизни.

Качество трудовой жизни «прежде всего, характеризуется качеством труда: наемного или основанного на предпринимательских способностях, направленного на выработку товара или производство знаний. Качество труда выражается уровнем квалификации работников и производительностью их труда, размерами первичных трудовых и предпринимательских доходов в сравнении со стоимостью жизни и производительностью труда, а также величинами производных от них страховых выплат» [1, с. 130].

В качество трудовой жизни следует включать совокупность условий и организацию труда. Качество трудовой жизни — это степень удовлетворения потребностей работника через трудовую деятельность в рамках конкретной организации. Именно высокое качество трудовой жизни формирует трудовую активность и обеспечивает реализацию трудового и творческого потенциала работника, что содействует удовлетворению не только потребностей человека как личности и как работника, но и на этой основе развитию общества в целом.

Любая экономическая деятельность человека сопряжена с его потребностями и возможностями их удовлетворения. Трудовая деятельность формирует возможности реализации человеческих потребностей и условия развития человеческого потенциала по всем основным элементам: здоровью, нравственности, творческим способностям, образованию и профессионализму. Трудовая деятельность дает человеку возможность расширять социальные связи, повышать самооценку, ощущать свой вклад в общее дело. Вообще оценка человеком своего реального социально-экономического положения основывается на анализе качества трудовой жизни, ведь именно на работе человек проводит большую часть своей активной жизни. Трудовая деятельность выступает источником удовлетворения основных материальных и духовных потребностей человека, а также сферой их развития.

Концепция качества трудовой жизни основывается на создании условий, обеспечивающих оптимальное использование трудового потенциала человека. Качество трудовой жизни можно повысить, изменив в лучшую сторону

параметры, влияющие на жизнь людей. При высоком качестве трудовой жизни трудовой потенциал получает максимальное развитие, организация — высокий уровень производительности труда, а общество — рост совокупного продукта и общественного благополучия.

Улучшение качества трудовой жизни предусматривает улучшение социально-экономического содержания труда. Основные меры должны быть направлены на развитие тех характеристик трудового потенциала, которые позволяют более полно использовать способности человека (интеллектуальные, творческие, организаторские, нравственные и др.). Высокое качество трудовой жизни создает условия для развития творческих способностей самого работника, удовлетворения от трудовых достижений, самореализации и самовыражения. Характеризуя качество трудовой жизни нельзя ограничиться только показателями занятости, продолжительности рабочего дня, необходимо в первую очередь оценивать содержание и характер труда, соответствие его профессиональным интересам работника, взаимоотношения в трудовом коллективе и т. д.

Современный работник выдвигает к качеству трудовой жизни целый ряд требований. В первую очередь работа должна быть интересной, характеризоваться высоким уровнем организации и содержательности труда. С качеством трудовой жизни связан постепенный сдвиг в мотивации людей к труду: с максимизации получаемого дохода и обеспеченности работой акцент сдвигается в сторону все более настоятельного запроса на интересную и осмысленную работу [2, с. 22]. Работник также должен получать справедливое вознаграждение и признание своего труда. Работа должна осуществляться в безопасных и здоровых условиях. Для работников очень важным аспектом трудовой деятельности является участие в принятии решений, затрагивающих их работу и интересы, что актуализирует создание условий использования инициативы каждого сотрудника предприятия. Важное значение имеет возможность использования социально-бытовой инфраструктуры предприятия (например, медицинское обслуживание, санатории, досуг, дошкольные и школьные учреждения для детей работников и др.). Правовая защищенность работника, гарантия сохранения рабочего места, возможности профессионального роста и развития дружеских взаимоотношений в коллективе, формирование доверительных, партнерских отношений с руководством — являются важными составляющими качества трудовой жизни и влияют на оценку работником его качества жизни вообще.

Однако реализовать все эти и многие другие требования к качеству трудовой жизни и организации труда современного работника невозможно усилиями руководства конкретной организации или стремлениями отдельных работников. При решении проблемы роста качества трудовой жизни акцент должен быть сделан на усилении взаимодействия всех субъектов социально-трудовых отно-

шений: государства, профсоюзов, работников и работодателей. Для современного работника существенное значение имеет не только высокий уровень качества трудовой жизни, но и качество путей, способов и методов его обеспечения.

Как уже отмечалось, система качества трудовой жизни выражается через сложную структуру слагаемых: качество технико-технологической среды, качество содержания и характера труда, качество вознаграждения, качество производительности труда, качество безопасности, качество взаимоотношений в коллективе, качество руководства и др. Соединенные в единую систему они и формируют качество трудовой жизни, которое должно соответствовать потребностям как работника, так и работодателя и государства.

Понятие «качество трудовой жизни» — многоплановое и многоаспектное. Его можно рассматривать как результат целесообразного взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений по поводу формирования и развития элементов трудовой среды, которые обеспечивают необходимые условия для реализации способностей человека к труду. Эффективность такого взаимодействия является важнейшим условием удовлетворения потребностей всех субъектов социально-трудовой сферы.

Основой трудовой деятельности выступают потребности, заставляющие человека активизировать свои способности. В то же время потребности развиваются в процессах трудовой деятельности и улучшения качественных параметров трудовой жизни. Это приводит к тому, что субъективные критерии оценки качества трудовой жизни возрастают в процессе развития.

Важнейшие критерии оценки качества трудовой жизни соотносятся с самой категорией труд. Труд должен давать большее внутреннее удовлетворение высших потребностей человека — заинтересованности, самоутверждения и развития личности. Удовлетворенность работой приводит к повышению производительности, улучшает качество жизни человека. Таким образом, улучшая характеристики самого процесса труда, можно добиться повышения качества трудовой жизни. Остановимся подробнее на этих механизмах.

Одним из механизмов повышения качества трудовой жизни является обогащение содержания работы. Содержательность работы — это степень того влияния, которое рабочий может оказать на саму работу и рабочую среду, самостоятельность в планировании и выполнении работы, творческий подход, участие в принятии решений. Обогащение содержания работы позволяет работнику развивать креативные способности, более полно реализовывать свой трудовой, творческий и интеллектуальный потенциал. Изменение характера труда в целях повышения соответствующей внутренней заинтересованности должно усилить мотивацию и повысить производительность.

Организация условий труда также усиливает мотивацию работника и повышает производительность труда. Концепцию организации условий труда

одним из первых рассматривает в своей двухфакторной теории мотивации Герцберг.

Удовлетворенность человека своим трудом может быть полной в том случае, когда в процессе труда работник воспринимает значимость своей работы, ее ценность, сопричастность и ответственность за результаты общей работы. Эффективность и результативность процесса труда, таким образом, во многом зависят от понимания человеком его значимости и результатов. Испытывая высокую степень удовлетворения от труда, работник мотивирован в эффективной работе с высокой самоотдачей. Ощущение значимости труда создается путем предоставления работнику возможности применения и развития способностей в процессе труда, повышения важности и сложности заданий, поощрения инициативы и самостоятельности, расширения творческого содержания труда.

Современное качество трудовой жизни обязательно включает и психологические моменты условий труда. Это проблемы рабочей дисциплины, системы наказаний и поощрений, взаимоотношений в коллективе и с руководством. Вообще социальное взаимодействие в процессе труда является его неотъемлемой частью и активно влияет на его результаты.

Повышение качества трудовой жизни не может быть обеспечено без возможности получения должного вознаграждения за труд и признания своего труда. Справедливое вознаграждение за труд является приоритетным условием обеспечения воспроизводства рабочей силы, ведущим фактором материальной мотивации. Оплата труда — своего рода фундамент развития всех человеческих потребностей (в том числе духовных) и человеческого потенциала.

Понятие «справедливое вознаграждение за труд» отражает связь между оплатой определенного вида труда и оплатой других видов труда. Существуют также понятие «надлежащее вознаграждение за труд», которое связано с тем, насколько полученный работником доход отвечает принятым в обществе стандартам достатка и обеспеченности, а также соответствует представлениям о достатке отдельного работника. «Надлежащее вознаграждение за труд» должно учитывать потребности трудящихся и их семей, уровень развития общества, особенности хозяйственной конъюнктуры. Структура заработной платы как основного вида вознаграждения в значительной степени зависит от понимания того, какой размер заработной платы можно считать справедливым. Политика заработной платы мотивирована справедливостью. Справедливая заработная плата стимулирует в работнике трудоспособность и полную отдачу в процессе труда. Таким образом, политика солидарности в области заработной платы является справедливой (по сути равная оплата труда за равный труд) и способствует более быстрому росту производительности труда.

Признание труда работника обществом имеет не только материальный, но и морально-нравственный аспект, что выражается таким критерием качества трудовой жизни, как общественная полезность труда. Работник должен знать, что работа, которую он выполняет, является полезной и значимой для общества.

Эффективная реализация трудового потенциала работника невозможна без его профессионального роста. Необходимо создавать работнику условия для повышения профессионально-квалификационного уровня, обеспечивать постоянное обновление знаний и совершенствование навыков. Актуальным аспектом качества трудовой жизни современного работника являются не только меры по повышению квалификации и продвижению по карьерной лестнице, но и признание профессиональных успехов работника перед коллективом и обществом.

Чувство уверенности в будущем в отношении своей занятости и дохода делает труд работника более продуктивным, позволяет полнее реализовать трудовой потенциал. Постоянное место работы с достойной оплатой труда, внушающее уверенность в завтрашнем дне, создает благоприятные перспективы развития всех профессиональных, интеллектуальных и творческих способностей человека, повышает его самоотдачу в труде и производительность труда. Если у работника отсутствует представление о своей будущей трудовой карьере, не сформирован ее определенный образ, ему очень сложно объективно оценить себя в процессе труда, раскрыть свои возможности, что, безусловно, снижает качество трудовой жизни и производительность труда конкретного работника.

Морально-психологический климат в организации должен содействовать формированию хороших взаимоотношений в коллективе. Развитие дружеских отношений с коллегами позволяет повысить самоуважение к себе, чувство собственного достоинства, формирует преданность работника коллективу и предприятию. Современный работник должен ощущать в процессе труда свою принадлежность к трудовому коллективу, взаимопомощь и поддержку, причастность к его результатам. Эти ощущения позволяют сформировать «корпоративную культуру», когда каждый работник идентифицирует себя с предприятием и коллективом и считает их интересы своими собственными.

Для повышения качества трудовой жизни очень важно использовать сочетание экономических и социальных факторов обеспечения удовлетворенности трудом. Так, наряду с материальным стимулированием большую роль в повышении мотивации работника играют развитие и эффективное использование его интеллектуального потенциала. Важным условием обеспечения удовлетворенности трудом является постоянное совершенствование организации труда и стиля управления.

Процесс формирования и развития трудового потенциала не ограничивается местом производства или обучения, а зависит от всех сфер жизнедеятельности человека: организации быта, отдыха и досуга, степени социализации человека, степени причастности ко всем социальным и экономическим процессам, происходящим в обществе, и др. Это подчеркивает, что существует четкая и непосредственная связь между качеством трудовой жизни и качеством жизни вообще. От качества жизни человека зависит и его работоспособность. Поэтому важно учитывать все условия для восстановления физических и духовных сил работника, его подготовки к полноценному участию в процессе производства.

Для реализации жизненных потребностей работника необходима достаточная и своевременная оплата его труда. Если заработная плата оказывается на невысоком уровне, то работник не имеет возможности получить необходимый для качественного воспроизводства способности к труду набор материальных и духовных благ. Частично проблему недостаточной оплаты труда, особенно характерную для трансформационных стран, позволяет решить социально-бытовая структура предприятия. С ее помощью предприятие может создать дополнительные условия для воспроизводства рабочей силы. Это и организация досуга рабочих (спортивные залы, секции, корпоративные встречи, туристические поездки, санаторно-курортный отдых и др.), и качественное улучшение бытовых условий (предоставление общежитий, улучшение жилищных условий, клиники для рабочих и членов их семей, дошкольные учреждения и т. д.). Важной задачей предприятия, заинтересованного в повышении качества трудовой жизни работника, является обеспечение ему правовой защищенности (т. е. определенных гарантий в оплате труда, сохранении рабочего места, защите его прав и свобод).

Еще один важный элемент системы качества трудовой жизни — это достойное место работы, которое включает не только непосредственные условия труда человека, но и возможности рационального использования свободного времени. Достойное место работы предполагает ощущение комфорта и удовлетворенности как рабочим местом (санитарно-гигиенические условия, безопасность, отсутствие вреда здоровью), так и самим процессом труда (увлеченность работой, творческая реализация).

Перечисленные характеристики качества трудовой жизни позволяют сделать вывод о том, что качество трудовой жизни не может не быть в числе первостепенных социокультурных ценностей человека и общества. Иное дело, что состояние социально-трудовой сферы и уровень качества трудовой жизни в разных странах разные. По-разному в них проявляются упадок и кризис труда, формы его трансформационных изменений. К сожалению, страны, осуществляющие рыночные преобразования, в наибольшей степени испытали глубину проявления кризисных моментов.

В развитых странах культура глубоко интегрирована в экономику и рыночные отношения все более и более «фильтруются» моралью и нравственностью. «Сегодня экономическую матрицу характеризует переплетение таких составляющих, как прибыль, инвестиции, рынок и — социальная справедливость, партнерство, доверие, моральные нормы [3, с. 67]. В переходных экономиках мы наблюдаем несколько иной процесс: рыночные отношения занимают территорию, где раньше господствовали иные, нерыночные ценности человеческой культуры.

Социально-экономическое развитие в современных условиях имеет успех только в том случае, когда опирается на образованную, целостную личность человека, что проявляется в актуализации таких форм капитала, как человеческий, интеллектуальный, социальный и духовный.

«Культуры, в которых модернизация соединяется с нравственным потенциалом человека и народа, дают значительный экономический прогресс. Примером может служить Япония. Тезис — «этика и экономика должны составлять одно целое» — принадлежит Сибусаве Эйти, повлиявшему во многом на облик модернизации Японии и заслужившего звания «отца японского капитализма» [4, с. 20].

«Сибусава предвидел возможные гуманитарные последствия модернизации, предостерегая от оплошности развития экономики с упором только на правовое регулирование экономических отношений. Он одним из первых поставил вопрос об ответственности предпринимательства перед обществом и государством. Экономика должна строиться на основе нравственности, иначе она обречена на самоуничтожение» [5].

Глобализация также внесла свою лепту в разрушение ареола труда и его места в социокультурных ценностях современного человека. «Глобализация меняет диалектику производства и потребления. Известно, что нет производства без потребления и потребления без производства. Но сейчас навязчиво рекламируется потребление, а о производстве никто не вспоминает. Это приводит к тому, что общество людей ориентируется не на производство, а на потребление [6, с. 10].

Общество, ориентирующее людей не на производство, а на потребление, получило название «общество потребления». «Но излишне говорить о том, что человек становится человеком только в процессе производства, а не потребления. Животные тоже потребляют, но они остаются животными. Человек благодаря труду стал человеком. Человек развивается, производя новые ценности, совершенствуется, повышает свой интеллектуальный уровень, если можно так выразиться, приводит в движение свои умственные способности. Одним словом, как говорили раньше, труд облагораживает человека. Могут сказать, что человек не только должен трудиться, но и потреблять и получать наслаждение.

Конечно, человек должен получать наслаждение, конечно, он должен потреблять то, что было создано. Но, во-первых, от труда человек тоже получает наслаждение, при этом иной раз гораздо больше наслаждения, чем от потребления. Творческий труд — это высшая форма наслаждения» [6, с. 12].

Таким образом, система социально-трудовых отношений в условиях постмодерна и динамики трудовой культуры представляет собой сложный, противоречивый комплекс отношений, тенденций, мотивов, интересов, правил и норм поведения ее субъектов и нуждается во всестороннем качественном исследовании.

Выводы. Содержание, роль и место труда меняются в процессе цивилизационных изменений социально-экономического развития. Многовекторность и динамика этих изменений сопровождаются кризисными моментами, упадком труда. Фундаментальность труда в жизни человеческого общества актуализирует его ценностное возрождение в культуре современного общества.

Концепция качества трудовой жизни призвана обеспечить возвышение труда и человека труда и включение их в целостное, органическое течение жизни. Только комплексное и системное исследование факторов формирования качества трудовой жизни позволит сформировать комплекс действенных мер, направленных на качественное использование трудового потенциала.

Особую актуальность качество трудовой жизни приобретает для стран с рыночной трансформацией. Преодолеть противоречия социально-трудовой сферы и повысить эффективность трудовой деятельности можно только посредством социокультурной мотивации. Только за счет этого можно обеспечить эффективное развитие социально-трудовых отношений и повышение качества трудовой жизни как на микро-, так и на макроуровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Достойный труд — высшая цель и жизненная необходимость. Доклады и тезисы докладов Круглого стола в XXI веке / под ред. проф. Р. П. Колосовой. — М. : Экон. ф-т МГУ, ТЕИС, 2005. — 422 с.
2. Инглхарт, Р. Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества / Р. Инглхарт // Полис. — 1997. — № 4. — С. 6–32.
3. Сиземская, И. Социокультурные измерения современной экономики / И. Н. Сиземская // Филос. науки. — 2009. — № 2. — С. 5–8.
4. Веряскина, В. Блеск и нищета «Номо ECONOMICUS»: теоретическая модель и ее онтологический статус / В. П. Веряскина // Филос. науки. — 2009. — № 2. — С. 9–27.
5. Карелова, Л. У истоков японской трудовой этики. История в портретах / Л. Б. Карелова. — М., 2007. — 196 с.
6. Гобозов, И. Глобализация и примитивизация общества / И. А. Гобозов // Философия и общество. — 2009. — № 2. — С. 5–13.

ЯКІСТЬ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ЯК СОЦІОКУЛЬТУРНА ЦІННІСТЬ

Бервено О. В.

Охарактеризовано зміну змісту, ролі та місця праці у процесі сучасних цивілізаційних трансформацій соціально-економічного розвитку. Досліджено чинники формування якості трудового життя. Визначено комплекс дієвих заходів, спрямованих на якісне використання трудового потенціалу. Доведено актуальність дослідження якості трудового життя як соціокультурної цінності.

Ключові слова: *праця, соціально-трудова відносини, якість трудового життя.*

QUALITY OF WORKING LIFE AS A SOCIOCULTURAL VALUE

Berveno O. V.

Characterized by changes in the content, role and place of work during the current civilizational transformation of socio-economic development. The study of the factors forming quality of working life. Defines a set of effective measures for quality use of the labor potential. Proved the relevance of the study of quality of working life as a social and cultural values.

Key words: *labor, social and labor relations, quality of work life*

УДК 336.02:338.242.4

ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

М. А. Слатенькова, аспирант

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Современная экономическая глобализация ведет к трансформации института государства, что актуализирует исследования этой проблемы. Проанализированы новые явления в фискальной политике, обусловленных глобальными информационными технологиями и сетевыми организационными формами. Возникновение новых «подводных камней» в проведении фискальной

политики существенно затрудняет выполнение ряда функций государства, что требует усовершенствования инструментов и механизмов фискальной политики.

Ключевые слова: фискальная политика, государство, «фискальные термиты».

Постановка проблемы. На современном этапе развития мировой цивилизации возникают новые угрозы институту государства. В первую очередь это определяется воздействием глобализационных процессов, распространением информационных и сетевых технологий, интернационализацией капитала и производства. Можно говорить о ряде других причин, одной из них становится недоверие к государственному регулированию, которое проникает в основные сферы жизнедеятельности общества. Но эта причина не может быть столь однозначной, поскольку государство не может быть всеобъемлющим и заменить собой функции и задачи самого социума. Из этого следует, что всему или есть объяснение, или, по крайней мере, его можно найти.

Анализ последних исследований и публикаций. Зарубежной экономической мыслью накоплен многолетний опыт исследования проблем роли государства в экономической системе общества, а также проблем фискальной политики. Они отражены в работах Дж. Кейнса, П. Самуэльсона, Дж. Стиглица, К. Макконнелла, С. Брю и др. На данный момент многие отечественные ученые занимаются проблемой фискальной политики: В. Геец, А. Гриценко, В. Козюк, В. Соболев, О. Яременко и др.

Формулирование целей. Цель статьи — анализ проблемы государственного регулирования экономики путем выявления особенностей фискальной политики в современных условиях.

Изложение основного материала. Остановимся подробнее на сущности и функциях государства. Государство — основная политическая организация общества, осуществляющая его управление, охрану его экономической и социальной структур [1, с.122]. Это определение отражает и основные функции государства, которые были присущи ему еще с момента его возникновения. В процессе эволюции государства изменяются и усложняются его функции, ибо возникает необходимость решать различного рода конфликты и противоречия, возникающие в процессе развития. Современное государство все больше и больше уделяет внимание реализации социальных функций. Это обусловлено как общими тенденциями социализации, так и эволюцией самого социума, ростом его потребностей и стремлений к самореализации. Естественно, реализация социальной миссии государства требует особых условий финансирования, что актуализирует внимание к фискальной функции государства.

Логически фискальная функция предшествует другим функциям государства. Именно благодаря ей государство может реализовать остальные функции. Бюджетно-налоговая политика играет важную роль как для генерирования стимулов, направленных на повышение производительности национального производства и труда, так и для формирования экономической среды, благоприятной для развития конкурентных преимуществ национальной экономики.

Фискальная политика государства содержательно сводится к его влиянию на экономику через инструменты налогообложения, формирования объема и структуры государственных расходов с целью обеспечения надлежащего уровня занятости, предотвращения и ограничения инфляции и ее пагубного влияния.

Среди трудностей осуществления современной фискальной политики некоторые современные исследователи называют рост «фискальных термитов». Эти «термиты» являются результатом взаимодействия процесса глобализации, налоговой конкуренции и новых технологий. По аналогии действия биологических сородичей, работающих с деревянными постройками, фискальные термиты могут ослабить фундамент налоговой системы, затрудняя для стран поддержание высокого уровня налогообложения и сохранение налоговой структуры.

Первым из этих «термитов» является электронная торговля (коммерция). Электронная коммерция на потребительские товары и услуги растет быстрыми темпами как внутри страны, так и между странами. Ее рост способствует увеличивающемуся сдвигу в структуре ВВП страны, в частности это становится заметным в использовании технологических продуктов, в том числе нематериальных активов.

Существуют несколько общепризнанных направлений, на которые подразделяется электронная коммерция. Как правило, такое разграничение проводится по целевой группе потребителей.

К первому можно отнести схему B2B, или бизнес-бизнес. Принцип осуществления подобного взаимодействия очень прост: предприятие торгует с другим предприятием. B2B — одно из наиболее перспективных и активно развивающихся направлений электронной коммерции на сегодняшний день. Интернет-платформы дают возможность значительно упростить проведение операций на всех этапах, сделать торговлю более оперативной и прозрачной. Часто в таких случаях представитель стороны заказчика имеет возможность интерактивного контроля процесса выполнения заказа путем работы с базами данных продавца. Пример сделки B2B — продажа шаблонов для сайта компаниям для последующего использования в качестве основы дизайна собственного веб-ресурса компании. Безусловно, сюда относятся любые взаимодействия, включающие оптовые поставки товара или аналогичное выполнение заказов.

Следующее ее направление отражается схемой B2C, или бизнес-потребитель. В этом случае предприятие уже напрямую торгует с клиентом (не юридическим,

а физическим лицом). Как правило, здесь речь идет о розничной реализации товаров. Клиенту такой способ совершения коммерческой операции дает возможность упростить и ускорить процедуру покупки. Ему не приходится идти в магазин, чтобы выбрать нужный товар: достаточно просмотреть характеристики на сайте поставщика, выбрать нужную конфигурацию и заказать продукт с доставкой. Коммерсанту же возможности Интернета позволяют оперативнее отслеживать спрос (помимо экономии на помещении и кадрах). Примеры этого вида торговли — традиционные Интернет-магазины, направленные на целевую группу непосредственных потребителей товаров. В конце 2000-х годов начала развитие так называемая социальная коммерция, или сфера продаж товаров и услуг в социальных сетях [2, р. 147].

Схема C2C, или потребитель-потребитель, — это такой способ осуществления электронной коммерции, который предполагает совершение сделок между двумя потребителями, ни один из которых не является предпринимателем в юридическом смысле слова. Интернет-площадки для подобной торговли — что-то среднее между рынком-толкучкой и колонкой объявлений в газете. Как правило, коммерция по схеме C2C осуществляется на сайтах Интернет-аукционов, приобретающих все большую популярность в наше время. Для клиентов таких систем основное удобство заключается в несколько более низкой цене товара по сравнению с его стоимостью в магазинах [3, с. 178].

Помимо описанных наиболее распространенных схем электронной коммерции, существует и несколько других. Они не столь популярны, но все же применяются в некоторых специфических случаях. Речь идет о взаимодействии как предпринимателей, так и потребителей с государственными структурами. В последнее время многие операции по взиманию налогов, заполнению анкет, форм для заказа поставок, работа с таможенной стали проводиться с помощью Интернет-технологий. Это позволяет значительно облегчить работу государственных служащих, с одной стороны, и дать возможность плательщикам избавиться от некоторой доли бумажной волокиты — с другой [4, р. 86].

Второй группой «термитов» являются электронные деньги (кредитные карты, другие формы). Реальные деньги постепенно заменяются электронными деньгами, которые встроены в чипы электронных карт. Использование электронных денег может уменьшить доходы от пошлины на право чеканки монет, которые страны получают от эмиссии бумажных денег.

Электронные деньги обычно разделяют на два типа: на базе смарт-карт (англ. *card-based*) и на базе сетей (англ. *network-based*). И первая, и вторая группы подразделяются на анонимные (не персонифицированные) системы, в которых разрешается проводить операции без идентификации пользователя, и неанонимные (персонифицированные) системы, требующие обязательной идентификации пользователя.

Следует также различать электронные фиатные деньги и нефiatные (англ. *private currency*) деньги. Фиатные деньги — деньги, законные платежные средства, номинальная стоимость которых устанавливается, обеспечивается и гарантируется государством посредством его авторитета и власти. При этом самостоятельной стоимости такие деньги не имеют или она несоизмерима с назначенным номиналом [5, р. 161; 6, р. 622]. Электронные фиатные деньги обязательно выражены в одной из государственных валют и являются разновидностью денежных единиц платежной системы одного из государств. Государство законами обязывает всех граждан принимать к оплате фиатные деньги. Соответственно эмиссия, обращение и погашение электронных фиатных денег происходят по правилам национальных законодательств, центробанков или других государственных регуляторов. Электронные нефiatные деньги являются электронными единицами стоимости негосударственных платежных систем. Соответственно эмиссия, обращение и погашение (обмен на фиатные деньги) электронных нефiatных денег происходят по правилам негосударственных платежных систем. Степень контроля и регулирования государственными органами таких платежных систем в разных странах сильно различаются. Часто негосударственные платежные системы привязывают свои электронные нефiatные деньги к курсам мировых валют, однако государства никак не обеспечивают надежность и реальную ценность таких стоимостных единиц. Электронные нефiatные деньги являются разновидностью кредитных денег.

Одна из распространенных ошибок — отнесение к электронным деньгам современных средств доступа к банковскому счету, а именно традиционных банковских платежных карт (как микропроцессорных, так и с магнитной полосой), а также интернет-банкинга. В системах, которые осуществляют расчеты электронными деньгами, банковские счета используются только при вводе и выводе денег из системы. При этом используется консолидированный банковский счет эмитента электронных денег, а не карточные или текущие счета пользователей. При эмиссии электронных денег традиционные деньги зачисляются на консолидированный банковский счет эмитента. При предъявлении электронных денег для погашения традиционные деньги списываются с консолидированного банковского счета эмитента.

Типичной ошибкой является отнесение к электронным деньгам предоплаченных одноцелевых карт, таких как подарочная карта, топливная карта, телефонная карта и т. д. Использование такого платежного инструмента не означает осуществления нового платежа. Реальный платеж осуществляется в момент покупки или пополнения такой карты. Ее использование не порождает новых денежных потоков и является простым обменом информации о потребленных товарах или услугах.

Третий «термит» возникает в процессе операций, которые происходят между различными подразделениями одного и того же многонационального

предприятия (т. е. сделки внутри компании), расположенного в разных странах. Учитывая, что эти трансакции являются внутренними для многонациональных компаний, они требуют использования «трансфертных цен», т. е. цен, по которым одна часть предприятия, расположенная в той или иной стране, «покупает» продукты или услуги из других регионов той же компании, расположенных в других странах, которые имеют разные системы налогообложения и налоговые ставки на доходы компаний. Проблемы возникают особенно с: а) материалами, которые сделаны специально для конечного продукта (например, особенности реактивного самолета); б) использованием авторского права, товарных знаков и патентов, согласно которым определяется стоимость; в) размещением штаб-квартир по исследованию и разработке или другими постоянными затратами; г) процентами по кредитам из одной части многонациональной корпорации в другую, для которых достаточно трудно определить рыночный курс. Стратегическое использование «трансфертных цен» предприятиями может значительно уменьшить общий объем налогов, которые выплачивают многонациональные корпорации, что создает основные проблемы для налоговых органов.

Четвертая группа «термитов» — существование и продолжительно быстрый рост оффшорных финансовых центров и так называемых налоговых убежищ. Отличительной особенностью этих налоговых гаваней являются: а) низкие налоговые ставки для привлечения иностранного финансового капитала; б) правила, которые затрудняют или делают невозможным определить владельцев активов, расположенных в этих странах; в) отсутствие регулятивных полномочий, а также информации по этим депозитам со стороны стран, где проживают владельцы.

В торговых схемах оффшор выступает в качестве посредника между поставщиком товара и действительным покупателем.

При экспорте товара или услуги из страны через оффшор цена занижается до наименьшей возможной суммы, затем компания перепродает фактически покупателю по действительной — в итоге вся прибыль остается у оффшорной компании.

При импорте товара в страну через оффшор цена обычно занижается для минимизации суммы уплачиваемых таможенных пошлин и НДС. Кроме того, необходимо учитывать таможенную стоимость, поскольку слишком низкая цена приведет к росту налога на прибыль, а слишком высокая — к росту таможенных платежей. В каждом случае можно подобрать такую цену, при которой общая сумма платежей государству будет минимальной. Также следует учитывать, что сумму налога на прибыль можно уменьшить, перечислив оплату за услуги фирмам, уплачивающим единый налог либо перешедшим на упрощенную систему налогообложения.

Пятый «термит» состоит из новых экзотических и сложных финансовых инструментов, которые в последние годы присутствуют на финансовом рынке. Они специально разработаны для того, чтобы избежать уплаты налогов. Все эти новые финансовые инструменты создают трудности для работников налоговых администраций, которые в силу ряда факторов не могут отслеживать эти изменения [7, p. 17].

Выводы. Появление таких новых «подводных камней» в проведении фискальной политики современным государством затрудняет выполнение и других функций государства. Это подчеркивает значимость усиления фискальной функции государства, усовершенствования механизма и инструментов фискальной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. — Изд. 4-е, доп. — М. : ИТИ Технологии, 2006. — 944 с.
2. Gary, P. Schneider, James T. Perry Electronic commerce *Excellence in information systems*. — Course Technology, 2001. — 478 p.
3. Юрасов, А. В. Основы электронной коммерции : учеб. пособие / А. В. Юрасов. — М. : Дело, 2003. — 480 с.
4. Makoto, Yokoo. Electronic Commerce: Theory and Practice / Makoto Yokoo Takayuki Ito, Minjie Zhang, Juhnyoung Lee, Tokuro Matsuo (Eds.) — Springer — 2008. — 174 p.
5. Montgomery, Rollins. Money and Investments. — GEORGE ROUTLEDGE & SONS, Ltd. — BROADWAY HOUSE. LUDGATE HILL. — LONDON, 1921. — 528 p.
6. Gregory N. Mankiw. Principles of Economics. — HARVARD UNIVERSITY: South-Western, Cengage Learning 6E, 2009. — 890 p.
7. Vito, Tanzi. The Role of the State and Public Finance in the Next Generation. OECD Journal on Budgeting. — 2008. — Vol. 8 — No. 2. — P. 1–28.

ОСОБЛИВОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Слатенькова М. О.

Сучасна економічна глобалізація веде до трансформації інституту держави, що актуалізує дослідження цієї проблеми. Проаналізовано нові явища у фіскальній політиці, зумовлені глобальними інформаційними технологіями та мережними організаційними формами. Виникнення нового «підводного каміння» у проведенні фіскальної політики істотно ускладнює виконання низки функцій держави, що вимагає вдосконалення інструментів та механізмів фіскальної політики.

Ключові слова: *фіскальна політика, держава, «фіскальні терміти».*

FEATURES OF THE FISCAL POLICY OF THE STATE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Slatenkova M. A.

Modern economic globalization leads to transformation of the institution of the state, which are updated by the study of the problem. In article the analysis of approaches to a state role in economy is carried out, the essence and value of a fiscal policy are considered. Occurrence of new «reefs» in carrying out of a fiscal policy essentially complicates performance of some state functions that demands improvement of tools and mechanisms of a fiscal policy.

Key words: *fiscal policy, the state, «fiscal termites».*

УДК 338.24

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДАЛЬНОСТІ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

В. А. Лізогуб, асистент

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Визначено головні економіко-організаційні особливості особистих селянських господарств в Україні: ресурсна обмеженість; індивідуально-родинний характер власності на майно; поєднання ознак натуральної і товарної, виробничої і послугової діяльності; некомерційний характер господарювання. Розкрито загально-економічні та спеціальні принципи економічної діяльності особистих селянських господарств. Доведено необхідність їх урахування і комплексної реалізації при розробленні та здійсненні державної аграрної політики.

Ключові слова: *особисте селянське господарство, загальноекономічні та спеціальні принципи економічної діяльності особистих селянських господарств, державна аграрна політика.*

Постановка проблеми. В сучасний період в Україні аграрний сектор забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 17 % валового внутрішнього продукту та близько 60 % фонду споживання населення. Аграрний сектор є одним із основних бюджетоутворювальних секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить 8–9 %, а також посідає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту [1].

Сільське господарство як базова складова аграрного сектору забезпечує населення продовольством, формує експортний потенціал країни, сприяє розвитку галузей національної економіки України, які поставляють засоби виробництва та споживають продукцію сільського господарства як сировину, надають транспортні, торговельні та інші послуги. В сільському господарстві діють як великі багатofункціональні підприємницькі структури, так і фермерські господарства, особисті селянські господарства, одноосібні господарства, що з'явилися у процесі приєднання до підсобних господарств земельних паїв, отриманих при розпаюванні земель колективних сільськогосподарських підприємств. У валовій продукції цієї галузі значна частка належить господарствам населення, особливо це стосується виробництва картоплі, меду, молока та інших продуктів тваринництва. Підвищення ефективності їх діяльності — одне з найважливіших завдань реформування аграрного сектору України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості економіко-організаційного розвитку сільськогосподарської галузі висвітлено у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: В. Гейця, О. Бородіної, Л. Войничої, І. Прокопа, Н. Саблука, І. Свиноуса, О. Шпичака, В. Юрчишина та ін. [2–5]. Треба підкреслити, що модернізація сільського господарства в сучасних умовах вимагає створення наукової бази державної аграрної політики, спрямованої на реформування цієї галузі, формування ефективних суб'єктів господарювання. У Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року закріплено завдання щодо наукового обґрунтування та надання рекомендацій з питань раціональної організації сільськогосподарського виробництва в різних господарських формуваннях, визначення їх техніко-технологічних і економічних параметрів [1].

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування економіко-організаційних особливостей особистих селянських господарств та визначення головних принципів їх економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Особисте селянське господарство, як закріплено в Законі України «Про особисте селянське господарство», — це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, перероблення і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільсько-го зеленого туризму [6]. Як слушно зазначає Л. Войнич: «Особисте селянське господарство — унікальне явище, що не має аналогів у закордонній практиці через масовість ведення. Так званий «український феномен». Однак саме вони забезпечують трудову зайнятість селян і стали буферним фактором при змен-

шенні потреби сільського господарства у трудових ресурсах і нерозвиненості інфраструктури на селі та працюють часто ефективніше, ніж сільськогосподарські підприємства» [4].

Особисті селянські господарства мають низку економічних і організаційних особливостей. По-перше, специфіка економічної діяльності цього суб'єкта господарювання безпосередньо пов'язана з особливостями його забезпеченості земельними ресурсами, їх набуття та використання: 1) площа земельної ділянки особистого селянського господарства обмежена двома гектарами; 2) збільшення земельної ділянки можливе у разі отримання в натурі (на місцевості) земельної частки (паю) та її спадкування членами особистого селянського господарства; 3) земельні ресурси набуваються у формах передавання у власність (приватизації) та оренди. Отже, особливостями економічної діяльності особистого селянського господарства є: а) *обмежений розмір земельної ділянки* — головного ресурсу сільськогосподарського виробництва; б) *обмеженість джерел набуття додаткових земельних ресурсів*. Це, на нашу думку, свідчить про загальну ресурсну обмеженість виробництва сільськогосподарської продукції особистими селянськими господарствами. Зазначена специфіка вимагає від цих господарств застосування високопродуктивних технологій та оптимізації структури продукції, що потребує капіталовкладень, які у сучасних умовах не забезпечуються доходами господарств. Необхідна державна фінансова підтримка, без якої економічна діяльність особистих селянських господарств буде орієнтована тільки на самозабезпечення (натуральне господарство).

По-друге, земельні ділянки особистого селянського господарства можуть бути власністю однієї особи, спільною сумісною власністю подружжя та спільною частковою власністю членів особистого селянського господарства. Тобто цим господарствам притаманні певні *особливості відносин власності як індивідуально-родинного володіння, розпорядження та користування майном*, що безпосередньо впливає на їх економічну діяльність.

По-третє, економічну діяльність особистих селянських господарств орієнтовано на задоволення власних і суспільних потреб у сільськогосподарській продукції та певних видах послуг. Їх особливість полягає у спрямованості на: а) задоволення власних потреб; б) реалізацію надлишків продукції; в) виробництво сільськогосподарської продукції; г) надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі у сфері сільського зеленого туризму. Таким чином, особисте селянське господарство як виробнича одиниця сільськогосподарської галузі є *організаційною формою: 1) натурально-товарної та 2) виробничо-послугової економічної діяльності*.

По-четверте, діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, не належить до підприємницької діяльності. Отже, їх економічна діяльність — це *некомерційне господарювання*: самостійна систематична

господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку [7].

Економіко-організаційні особливості особистих селянських господарств відображаються у системі загальноекономічних та спеціальних принципів їх діяльності, що виступають регуляторами економічної поведінки цих особливих суб'єктів господарювання аграрного сектору національної економіки.

До головних загальноекономічних принципів діяльності особистих селянських господарств належать такі:

– *принцип обрання або альтернативності* як самостійне обрання економічним агентом моделі господарювання: некомерційне господарювання, фермерство, передання земельного пая в оренду, внесення земельного пая у певну підприємницьку структуру та ін. Реалізація цього принципу залежить від багатьох чинників, серед яких: рівень економічної свободи, досконалість правового регулювання відносин земельного власності та землекористування, культура суб'єктів господарювання та ін;

– *принцип конкуренції* забезпечує формування конкурентного середовища у сільському господарстві: особисті селянські господарства як складові сучасної організаційної структури сільськогосподарської галузі конкурують з іншими суб'єктами господарювання та беруть на себе ризики конкуренції. Це вимагає від них досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності. В Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року передбачається створення рівних умов для ефективного функціонування господарств усіх форм власності, а також стимулювання об'єднання товаровиробників як у виробничій, так і в обслуговуючій сфері, що сприятиме посиленню їх конкурентоспроможності [1];

– *принцип багатокладності*: реалізація цього принципу надає можливість одноособовим селянським господарствам зайняти власну нішу в системі сільськогосподарського виробництва;

– *принцип комплементарності*. Комплементарність притаманна економічній діяльності особистого селянського господарства, оскільки: а) самозабезпечення є основною, а реалізація надлишків сільськогосподарської продукції і надання послуг зеленого туризму на платних засадах — його додатковими функціями. Тобто особисті селянські господарства можуть мати доходи від основної та додаткової (що доповнює основну) економічної діяльності; б) діяльність цих господарств може бути за своїм змістом як первинною, так і вторинною: первинною, якщо вони виробляють найбільшу частку певного виду сільськогосподарської продукції, вторинною — якщо особисті господарства доповнюють чи обслуговують діяльність великих сільськогосподарських підприємств; в) зайнятість в особистих селянських господарствах може бути

основною та додатковою. «Члени особистих селянських господарств є особами, які забезпечують себе роботою самостійно і відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» належать до зайнятого населення за умови, що робота в цьому господарстві для них є основною» [6]; г) принцип комплементарності регулює працю землероба, забезпечуючи поєднання в її змісті репродуктивних та творчих елементів;

– *принцип ієрархічності* у визначенні виробничих та споживчих пріоритетів: у процесі виробництва люди використовують землю для вирощування рослин; рослини використовують для вирощування тварин, а рослини і тварини — для підтримання існування людей. Особисті селянські господарства, керуючись принципом ієрархічності, пристосовують навколишнє середовище для життєдіяльності людей;

– *принцип оптимального поєднання великого та дрібного виробництва* сприяє розвитку партнерських відносин суб'єктів комерційного і некомерційного господарювання у сільському господарстві.

Загальноекономічні принципи функціонування особистих селянських господарств є взаємопов'язаними: обрання організаційної моделі спирається на багатоукладність, яка породжує конкуренцію, а конкурентоспроможність цих суб'єктів господарювання безпосередньо залежить від реалізації в їх діяльності принципів комплементарності, ієрархічності, оптимального поєднання великого та дрібного виробництва.

Серед спеціальних принципів, що регулюють діяльність особистих селянських господарств, слід назвати такі:

1) державна підтримка. В Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року передбачаються розробка та виконання програми підтримки розвитку конкурентоспроможного фермерства; сприяння диверсифікації підприємницької діяльності в сільській місцевості, розвитку сільського туризму, відродженню підсобних промислів та ремесел [1];

2) урахування місцевих умов та особливостей діяльності приватного сектору сільського господарства. Наприклад, у Державній цільовій програмі, що розглядається, передбачено «...забезпечення розробки і запровадження зональних моделей організації нових виробничих структур на засадах партнерства» [1];

3) формування та підтримки почуття дбайливого власника, господаря та добросовісного працівника;

4) врахування рис ментальності українця та осіб інших національностей, що працюють у приватному секторі сільськогосподарської галузі;

5) наукове та правове забезпечення становлення приватного сектора. Цей принцип ураховує Державна цільова програма, у якій передбачено підвищення ролі аграрної науки і освіти, розвиток дорадництва;

6) поєднання державного регулювання та ринкового саморегулювання;

- 7) урахування та запозичення досвіду країн, що мають розвинений приватний аграрний сектор;
- 8) подолання економічної обмеженості селянських господарств;
- 9) паритет цін¹;
- 10) диспозитивність (різнобічне використання) робочої сили;
- 11) мінімізація обмежень і заборон на діяльність;
- 12) розумна достатність, наприклад, в оподаткуванні;
- 13) наукове обґрунтування та економічна експертиза перетворень;
- 14) доступність і поширення кредитування та страхування;
- 15) достатність реформування та доведення реформ до їх логічного завершення;
- 16) виділення пріоритетів та визначення елементів, що сприяють здійсненню ефективної політики стосовно особистих селянських господарств;
- 17) несуперечливість принципів;
- 18) визначення граничної сукупності необхідних засобів для досягнення цілей регулювання.

Висновки. Особистим селянським господарствам в Україні притаманні економіко-організаційні особливості, серед яких: а) ресурсна обмеженість, яка виявляється насамперед як обмеженість розміру земельної ділянки та джерел набуття додаткових земельних ресурсів; б) індивідуально-родинний характер власності на майно особистих селянських господарств; в) поєднання ознак натурально-товарної і виробничо-послугової діяльності; г) несприятливий (некомерційний) характер господарювання. Особливості особистих селянських господарств обумовлюють основні принципи їх економічної діяльності: загальноекономічні та спеціальні. Слід підкреслити, що загальноекономічні принципи функціонування особистих селянських господарств становлять основу реалізації спеціальних принципів, які у свою чергу виступають чинниками ефективності регулюючого впливу загальноекономічних принципів.

Державне регулювання діяльності та розвитку особистих селянських господарств має враховувати їх організаційно-економічні особливості та комплексно реалізовувати принципи їх економічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2011 року № 1390 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP071158.html.

¹ Принципи врахування та запозичення досвіду, подолання обмеженості селянських господарств, паритету цін були визначені у теоретичних дослідженнях М. Д. Кондратьєва.

2. Саблук, П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель – Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. — 2009. — № 12. — С. 6.
3. Шпичак, О. М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами — витрати, ціни, ефективність : монографія / О. М. Шпичак, І. В. Свиноус. — К. : ННЦ ІАЕ, 2008. — 300 с.
4. Войнич, Л. Сутність особистих селянських господарств [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_3/106.pdf.
5. Гесць, В. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору (концептуальні положення) / В. Гесць, В. Юрчишин, О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. — 2011. — № 12. — С. 4–14.
6. Про особисте селянське господарство : Закон України від 15 травня 2003 року № 742-IV із змінами і доповненнями, внесеними згідно із законами № 3108-IV від 17.11.2005, № 799-VI від 25.12.2008 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.
7. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНЫХ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Лизогуб В. А.

Определены основные экономико-организационные особенности личных крестьянских хозяйств в Украине: ресурсная ограниченность; индивидуально-семейный характер собственности на имущество; объединение характеристик натуральной и товарной, производственной и служебной деятельности; некоммерческий характер хозяйствования. Раскрыты общеэкономические и специальные принципы экономической деятельности личных крестьянских хозяйств. Доказана необходимость их учета и комплексной реализации при разработке и осуществлении государственной аграрной политики.

Ключевые слова: личное крестьянское хозяйство, общеэкономические и специальные принципы экономической деятельности личных крестьянских хозяйств, государственная аграрная политика.

FEATURES OF ECONOMIC ACTIVITY PERSONAL PEASANT ECONOMIES

Lizogub V. A.

The basic economy-organizational features of the personal peasant economies in Ukraine: resource limit nature; individual-domestic character of property on property; association of descriptions natural and commodity, production and ser-

vice activity; noncommercial character of management are certain. The general economic and special principles of economic activity of the personal peasant are exposed, the necessity of their account and complex realization at development and realization of public agrarian policy is well-proven.

Key words: *personal peasant economy, general economic and special principles of economic activity of the personal peasant economies, public agrarian policy.*

УДК 330.1:330;341,1

ЗНАННЄІНТЕГРАЦІЙНА РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ: СУТНІСТЬ, НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор
Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

О. В. Ярмак, кандидат економічних наук, доцент
Харківський інститут фінансів

Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі

Обґрунтовано знаннєінтеграційну роль інтелектуальних послуг в інноваційному процесі. Розкрито головні функції освіти, науково-технічного обслуговування, консалтингу як інтеграторів інноваційних знань. Доведено необхідність цільової комплексної програми розвитку інтелектуальних послуг в Україні.

Ключові слова: *інтелектуальні послуги, освіта, науково-технічні послуги, консалтинг, інтеграція знань, інтегратори знань, інноваційний процес.*

Постановка проблеми. Пріоритетна роль знань як ресурсної основи інноваційного розвитку економіки зумовлює суттєву актуалізацію теоретичних досліджень, що розкривають закономірності їх інтеграції на макро- і мікро-економічному рівнях. По-перше, інновація як науково-технічне і соціально-економічне явище є результатом використання знаннєвих ресурсів учасників інноваційного процесу на всіх його стадіях. В. Тарасевич підкреслює, що знання як синергетичне ядро інновацій-систем генерує їхню синергетичну природу [1, с. 66]. По-друге, у контексті знаннєвого підходу інноваційний процес — це внутрішньостадійний і міжстадійний рух знань, що становлять зміст інновації. По-третє, до характеристик інноваційного розвитку треба

віднести такі його відмінності, як виробництво нових знань і здатність їх передавання та трансформування у господарську практику. Цей процес багато в чому визначається інтелектуальними послугами, їх обсягом, якістю, ефективністю механізму їх виробництва, надання та використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині інтелектуальні послуги, до яких належать освітні, науково-технічні, консалтингові та ін., ще не стали одним із важливих об'єктів економіко-теоретичних досліджень. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, праці яких присвячено аналізу, треба назвати В. Олександрова, В. Вербу, Ю. Забродіна, Л. Демидову, Т. Решетняк, Л. Шаповалову та ін. Але репрезентовані у науковій літературі підходи до характеристики інтелектуальних послуг не розкривають повною мірою їх знаннеінтеграційної ролі.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття функцій інтелектуальних послуг як інтеграторів знань, що забезпечують їх рух в інноваційному процесі.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція знань в інноваційному процесі — це комплексний багатостадійний процес руху знань, результатом якого є їх втілення в інноваційні продукти, послуги, технології. У лінійному вимірі — це ланцюжок знань: створення, залучення, оволодіння, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація в інноваційних продуктах (продукції). Процес інтеграції забезпечують учасники ланцюжка знань — інтегратори знань, діяльність яких може охоплювати як його окремі стадії, так і їх сукупність. Учасники ланцюжка, без діяльності яких неможливе досягнення кінцевого результату інтеграції знань в інноваційному процесі — трансформації інтелектуальних продуктів-новацій в інноваційні продукти, послуги та технології, є інституціональними інтеграторами знань. Їх виокремлення передбачає застосування таких взаємопов'язаних критеріїв:

1) суб'єктно-організаційного — інтеграторами знань виступають індивідууми (вчені, винахідники, раціоналізатори, інноватори), фірми, що діють у виробничій сфері (насамперед інноваційні й інноваційно активні), спеціалізовані організації інноваційної сфери (інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори), організації наукової сфери, організації, що надають інтелектуальні послуги (освітні, науково-технічні, консалтингові, охорони здоров'я);

2) галузево-територіального — регіональні інноваційні системи, регіони знань, технопарки, кластери.

Інституціональним інтегратором знань макроекономічного рівня є національна інноваційна система (НІС). З огляду на знаннєвий підхід до характеристики інноваційного процесу НІС — це національна система інтеграції знань;

3) функціонального — головними функціями інституціональних інтеграторів знань в інноваційному процесі є такі:

- накопичення інноваційних знань;
- забезпечення інтелектуального ефекту масштабу. Оскільки в інноваційній діяльності інтелектуальні ресурси є пріоритетними, складовою загального ефекту масштабу виступає інтелектуальний ефект — віддача від знань інноваційного характеру, які акумулює та використовує їх інтегратор;
- економії трансакційних витрат, пов'язаних з рухом знань в інноваційному процесі;
- комерціалізації знань;
- управління знаннями [2].

Наукомісткий сервіс як сукупність інтелектуальних (професіональних) послуг у галузях науки, освіти, виробництва, інновацій, управління, ринкової діяльності тощо є інституціональним інтегратором знань, оскільки забезпечує продукування, накопичення та передавання спеціальних знань та інформації учасникам інноваційного процесу з моменту зародження інноваційної ідеї до моменту впровадження, використання, рутинізації та дифузії інновацій.

Інтелектуальні послуги являють собою певні професійні дії фахівців різних галузей знання, основними ресурсами здійснення яких виступають загальні і спеціальні (професійні, предметні) знання та інформація, а результатом (вигодою споживача) — накопичення і розвиток людського потенціалу (домогосподарств, фірм, суспільства), що становить основу інноваційної діяльності.

Критеріями оцінювання і відокремлення інтелектуальних послуг як особливого сегмента сектора послуг сучасної економіки є:

1) капіталоутворення — капіталоутворюючі послуги, що виступають інституціональними джерелами накопичення людського капіталу індивідуума та інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалів суспільства;

2) ресурсозабезпечення — надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їхніх споживачів необхідними знаннями та інформацією;

3) ретрансляція — інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передавання споживачеві професійних знань та інформації.

Отже, інтелектуальні послуги — це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання та інформацію, які виступають фактором накопичення і реалізації у виробничій та інноваційній діяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалів суспільства [3].

Як інтегратори знань інтелектуальні послуги, по-перше, виступають чинниками формування і накопичення людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалів суспільства. По-друге, їх надання спрямоване на забезпечення економічних агентів головними ресурсами інноваційного розвитку — знаннями й інформацією. По-третє, в сучасній технології поширення знань інтелектуальні послуги є спеціальним

каналом передавання професійних знань та інформації. По-четверте, інтелектуальні послуги є і технологією, і каналом трансферу технологій.

До інтелектуальних послуг насамперед належать освітні, науково-технічні, консалтингові послуги. Їх розвиток в Україні відображено у таблиці.

Т а б л и ц я

Інтелектуальні послуги в Україні у фактичних цінах, млн грн

Рік Види та частка у ВВП	2005	2009	2010	2011
Науково-технічні послуги	800,7	1109,2	1024, 6	1292,5
Освіта	1940,4	3136,5	3373,1	3476,1
Консалтинг ¹	3642,4	11901,1	14545,6	15199,3
Усього	6383,5	16146,8	18943,3	19967,9
Частка у ВВП, %	1,4	1,8	1,7	1,5

Д ж е р е л о: Розраховано на основі даних [4].

Як видно з таблиці, у період з 2005 по 2011 р. обсяг інтелектуальних послуг в Україні збільшився майже втричі (насамперед високі темпи розвитку були при-таманні консалтингу), але їх частка у ВВП залишається незначною. Слід підкреслити, що зараз інтелектуальні послуги, особливо науково-технічні, консалтингові, залишаються поза увагою держави. Що стосується освіти, яка є об'єктом державного регулювання, то, на жаль, забезпечення її знаннеінтеграційної ролі не визнано пріоритетом державної політики у цій сфері. На наш погляд, необхідна цільова комплексна програма розвитку інтелектуальних послуг, спрямована на реалізацію їх знаннеінтеграційної ролі в інноваційному процесі.

Освітні послуги — це сукупність навчальних, виховних, розвиваючих дій фахівців, що накопичують і ретранслюють загальні і професійні знання та інформацію і спрямовані на формування та накопичення абстрактного і специфічного людського капіталів. У сучасних умовах, як слушно відзначає В. Олександров, ми живемо у світі освітніх послуг [5, с. 53]. Знаннеінтеграційна роль освітніх послуг полягає у тому, що вони безпосередньо впливають на інтелектуальний потенціал суспільства, фірми, індивіда, сприяють накопиченню необхідних для створення вартості знань, професійних навичок і тим самим є фактором інноваційного розвитку економіки країни. «Освіта є ключовою сферою, свого роду I підрозділом знаннеінтенсивної економіки, що створює головний ресурс — людські якості — для розвитку нової еконо-

¹ У таблиці консалтинг представлено такими послугами: дослідження і розробки; діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку та аудиту; консультування з питань комерційної діяльності підприємств; добір та забезпечення персоналом.

міки» [6, с. 308–309]. Саме освіта створює довгострокову фундаментальну соціокультурну основу для економічної та інноваційної діяльності [7, с. 86]. Причому розуміння високої цінності знань має скласти основу мотивації індивіда до їх одержання і накопичення; підприємців — до залучення працівників, що володіють інтелектуальним потенціалом, і створення умов для його ефективної реалізації та розвитку; суб'єктів, що надають освітні послуги, — до підвищення їх якості, інноваційності та ін.; держави — до проведення ефективної політики, спрямованої на розвиток освіти як інтегратора інноваційних знань.

Науково-технічні послуги як один з видів інтелектуальних послуг — це діяльність фахівців різних галузей науки і техніки, спрямована на забезпечення суб'єктів господарювання науковими продуктами, використання яких приносить економічні вигоди, сприяє підвищенню їх ділової та інноваційної активності. «Науково-технічне обслуговування — суспільні відносини, які формуються в процесі науково-технічної діяльності з метою одержання нових знань, використання їх для створення і вдосконалення засобів, знарядь та умов праці, життя людини, духовного і культурного розвитку суспільства» [8, с. 179]. Л. Шаповалова визначає науково-технічну послугу в розрізі предметного і процесного підходів: з позицій предметного підходу науково-технічна послуга — це результат науково-технічної діяльності підприємства, установи, організації; з позицій процесного — це вид діяльності, спрямований на створення умов розвитку і функціонування суб'єктів науково-технічної сфери та сприяння процесам одержання, збереження, поширення та практичного застосування науково-технічних знань [9].

Система статистичного аналізу й обліку України до науково-технічних послуг відносить діяльність у сфері науково-технічної інформації, патентно-ліцензійну діяльність, стандартизацію, метрологію та контроль якості, науково-технічне консультування і впроваджувальну діяльність, інші види діяльності, які сприяють одержанню, поширенню та використанню знань. Як уявляється, зміст науково-технічного обслуговування значно ширше за наведене тлумачення науково-технічних послуг. Його складовими є також прикладні дослідження і науково-технічні розробки, спрямовані на створення нових матеріалів, продуктів, процесів та ін.

Консалтингові послуги — дії професійних консультантів із забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності необхідними спеціальними знаннями та інформацією, використання яких сприяє одержанню ними певних вигід, узагальнюючим критерієм яких виступають підвищення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу. Консалтинг є методом упровадження наукових знань в економіку [10, с. 11], забезпечує господарюючих суб'єктів консалтинговими ресурсами — особливим видом інтелектуальних ресурсів.

Знання та інформація, які у процесі надання консалтингових послуг передаються консультантами клієнтам і використовуються ними як ресурси бізнесу, становлять змістовне ядро економічного консалтингу. На сьогодні в економічній літературі знання та інформація визначаються як базові складники таких ресурсів, як: а) інформаційні та б) інтелектуальні. Консалтингові ресурси, на нашу думку, можна віднести як до інформаційних, так і до інтелектуальних, оскільки їх зміст становлять знання та інформація. Водночас їх виокремлення в особливий вид ресурсів сучасного бізнесу є обґрунтованим, оскільки їм притаманні не тільки характеристики, що змістовно зближують їх з інформаційними та інтелектуальними ресурсами, а й істотні особливості. Основу такого вирізнення становлять специфічність змісту, співвідношення і взаємозв'язки інформаційного та інтелектуального складників консалтингових ресурсів. Інформаційний складник консалтингових ресурсів — консалтингова інформація — це адаптована до особливостей і проблем бізнесу клієнта конфіденційна професійна економічна інформація, яку можна віднести до ділового, науково-технічного і спеціального секторів світових інформаційних ресурсів.

Інтелектуальний складник консалтингових ресурсів — специфічне суб'єктивне (індивідуальне і колективне) та кодифіковане знання, що інституційно закріплене у процесі консультування, передане клієнтові, завданням якого є його засвоєння, перетворення на власний інтелектуальний капітал. Це знання професійне у галузі економіки й управління бізнесом. Причому інтелектуальний складник консалтингових ресурсів виконує роль фактора формування інтелектуальних ресурсів фірми-клієнта у формі як індивідуального знання її працівників, що використовується ними у процесі здійснення відповідних функцій, так і організаційного — належного фірмі знання.

Інтелектуальний та інформаційний складники консалтингових ресурсів тісно взаємопов'язані подібно до взаємозв'язку знання та інформації.

Слід підкреслити, що послуги освіти, консалтингу, науково-технічні послуги виступають каналами, що забезпечують реалізацію ролі науки як інституціонального інтегратора знань. На наш погляд, взаємозв'язок науки й зазначених інтелектуальних послуг полягає в такому: з одного боку, наука забезпечує суб'єктів надання послуг освіти, консалтингу, науково-технічних послуг необхідними знаннями, тобто інтелектуальними ресурсами їхньої діяльності, а з другого — ці послуги забезпечують взаємозв'язок науки і споживачів спеціальних знань та інформації — учасників ланцюжка інтеграції знань, виступають каналом передавання споживачеві створених наукою інтелектуальних продуктів і технологій, а науці — інформації про попит на певні знання та інформацію, що становлять зміст наукових продуктів. Тобто на мікроекономічному рівні роль науки як інституціонального інтегратора знань

реалізується не тільки в процесі науково-технічного обслуговування, а й за допомогою використання таких спеціальних каналів передавання професійних знань та інформації, як послуги освіти, консалтингу.

Висновки. Наукомісткий сервіс належить до інституціональних інтеграторів знань, оскільки сприяє формуванню і накопиченню людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуально-го потенціалів суспільства, що складають основу інноваційного розвитку; є каналом передавання спеціальних знань і трансферу технологій; виконує функції накопичення інноваційних знань, забезпечення інтелектуального ефекту масштабу, економії трансакційних витрат, пов'язаних з рухом знань в інноваційному процесі, комерціалізації знань, управління знаннями. Отже, одним з найважливіших напрямів державної інноваційної політики слід визнати розвиток інтелектуальних послуг та забезпечення необхідних умов ефективної реалізації їх знаннеінтеграційної ролі в інноваційному процесі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Тарасевич, В. Про синергетику інновацій / В. Тарасевич // Економіка України. — 2009. — № 4. — С. 65–73.
2. Марченко, О. С. Интеграция знаний как основа инновационной деятельности / О. С. Марченко // Економіка розвитку. — 2010. — № 4. — С. 53–56.
3. Ярмук, О. В. Интеллектуальные услуги: экономическое содержание и виды / О. В. Ярмук // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. — Вип. 243, т. 4. — С. 864–873.
4. Україна у 2011 році. Статистичний збірник. — К., 2012. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Олександров, В. Освітня послуга / В. Олександров // Економіка України. — 2006. — № 8. — С. 53–60.
6. Экономика знаний и инноваций: перспективы России / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л. Фролова и др. ; под ред. А. В. Бузгалина. — М. : Экон. ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. — 364 с.
7. Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России : учеб. пособие / А. К. Рассадина, М. С. Очковская, Э. П. Дунаев и др. ; под ред. Э. П. Дунаева. — М. : Экон. ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. — 237 с.
8. Організація і технологія надання послуг : навч. посіб. / В. В. Апопій, І. І. Олексин, Н. О. Шутовська, Т. В. Футало ; за ред. В. В. Апопія. — К. : ВЦ «Академія», 2006. — 312 с.
9. Шаповалова, Л. А. Державне регулювання ринку науково-технічних послуг в Україні / Л. А. Шаповалова : автореф. дис. ... канд. екон. наук. — К., 2006. — 19 с.
10. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России / А. В. Громов, А. Д. Белявский, М. И. Кныш и др. ; под ред. М. И. Кныша. — СПб. : Изд. Д. Буланин, 2003. — 192 с.

ЗНАНИЕИНТЕГРАЦИОННАЯ РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

Марченко О. С., Ярмач О. В.

Обоснована знаниеинтеграционная роль интеллектуальных услуг в инновационном процессе. Раскрыты основные функции образования, научно-технического обслуживания, консалтинга как интеграторов знаний. Доказана необходимость целевой комплексной программы развития интеллектуальных услуг в Украине.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, образование, научно-технические услуги, консалтинг, интеграция знаний, интеграторы знаний, инновационный процесс.

THE KNOWLEDGE INTEGRATION ROLE INTELLECTUAL SERVICES: ESSENCE, TOWARDS THE REALIZATION

Marchenko O. S., Yarmak O. V.

The knowledge integration role of intellectual services in the innovation process are justified . A summary of the functions of education, research and technical services, consulting as integrators of knowledge are revealed. The necessity of a comprehensive program targeted the development of intelligent services in Ukraine.

Key words: intelligent services, education, scientific and technical services, consulting, integration of knowledge, integrators of knowledge, innovation.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 331.106

КОНТРАКТНА ПОЛІТИКА УНІВЕРСИТЕТУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОЇ ГАЛУЗІ

*Л. С. Шевченко, доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»*

Охарактеризовано сутність та основні типи трудових контрактів викладачів з університетом як роботодавцем. Доведено, що ефективність діяльності викладача залежить від тривалості його контракту з університетом, організації матеріального стимулювання та розв'язання проблеми множинної (вторинної) зайнятості у вищій школі.

Ключові слова: контракт з викладачем університету, множинна зайнятість, ринок викладацької праці.

Постановка проблеми. Світова практика свідчить про те, що потенціал розвитку освітньої галузі багато в чому визначає контрактна політика університету. Якою ж вона має бути, аби викладач був мотивований до творчої праці, розкриття свого інноваційного потенціалу, зміг реалізувати себе як науковець, педагог та вихователь студентів і при цьому працював на реалізацію цілей університету?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Контрактну політику університетів активно досліджують економісти зарубіжних країн, у тому числі Російської Федерації. Серед них: Д. Беляєв, Н. Дзагурова, Я. Кузьмінов, С. Леонова, Я. Рошіна, М. Смірнова, М. Юдкевич та ін. На жаль, вплив контрактної політики на розвиток українських університетів та освітньої галузі в цілому залишається до кінця не усвідомленим.

Формулювання цілей. У статті узагальнено практику укладення контрактів з професорсько-викладацьким складом у зарубіжних країнах та вітчизняних університетах за того інституціонального середовища, що склалося в Україні.

Виклад основного матеріалу. В сучасній вищій школі зберігаються всі економічні та юридичні ознаки найманої (несамостійної) праці: юридична,

тобто формальна свобода викладача як працівника; добровільне передавання викладачем своєї робочої сили в розпорядження університету як наймача (роботодавця) на визначений чи невизначений строк шляхом укладення *трудоного договору (контракту)*; включення викладача до складу персоналу ВНЗ — конкретної кафедри чи дослідного підрозділу; праця під керівництвом та в інтересах іншої особи (роботодавця) з підкорянням його господарській владі; платність праці, не пов'язана з володінням та використанням майна університету.

Аналіз діяльності західних та вітчизняних університетів дає можливість стверджувати, що результативність праці викладача вищої школи залежить від базових параметрів контракту, укладеного з університетом як роботодавцем, насамперед від тривалості трудових відносин з університетом. Чим довшим є строк контракту, тим більше викладач приділяє уваги науково-педагогічній діяльності: підготовці дисертацій, написанню монографій, участі в різноманітних наукових заходах, викладанню навчальних дисциплін. І навпаки, скорочення строку трудових відносин позбавляє викладача мотивацій до ефективної діяльності у навчальному закладі. Цей факт обов'язково береться до уваги керівництвом західних університетів.

За своєю тривалістю контракти з викладачами вищої школи поділяються на безстрокові (пожиттєві, постійні) та строкові (довгострокові і тимчасові).

Безстроковий (пожиттєвий, постійний) контракт — контракт без права звільнення адміністрацією. В університетах США і Канади такі контракти укладають з окремими представниками старшого професорсько-викладацького складу, які посідають посади *full professor* і *associate professor*, як правило, після проходження випробувального строку (на цей час діє так званий контракт «підвищ або звільни», результатом якого є або здобуття пожиттєвого контракту, або звільнення з університету). Рішення приймається ректором на підставі рекомендацій відділення або факультету і висновку спеціальної комісії, для яких провідними критеріями оцінювання зазвичай є якість викладання і кількість наукових публікацій. Розширення системи пожиттєвих контрактів дає можливість закріпити в університеті висококваліфікованих працівників, створити їм умови академічної свободи та наукових досліджень, що потребують тривалого часу і відповідного фінансування, забезпечити соціальний захист учених від звільнення в разі конфлікту з адміністрацією [1]. До активного використання пожиттєвих контрактів спонукає також конкуренція університетів за кращих професорів. Якщо один університет відмовиться від системи безстрокових контрактів, то кращі професори відразу ж перейдуть до того університету, який цю систему зберіг. У Франції пожиттєве наймання пропонується також молодим ученим, аби вони могли швидко сформувати науково-педагогічну кар'єру.

Водночас право на пожиттєве заняття посади з 1980-х років обмежене у Великій Британії; його не існує в Австралії та багатьох європейських країнах. Серед причин називають можливість зниження дослідницької активності, прагнення одержати додаткові бонуси після одержання постійної посади, зниження можливості наймання нових професорів.

Довгострокий контракт є близьким за сенсом до пожиттєвого контракту, проте умови наймання професорсько-викладацького складу і наукових працівників не гарантують від звільнення за скороченням штатів. У Новій Зеландії та деяких інших країнах довгостроковий контракт використовується замість пожиттєвого наймання професорсько-викладацького складу та наукових працівників.

Тимчасовий контракт, як правило, пропонується молодим викладачам з метою стимулювання їх до наукової діяльності та за наявності солідного списку оприлюднених наукових праць. Однак строк такого контракту теж достатньо значний. Наприклад, у багатьох університетах США на посаді старшого викладача (*assistant professor*) з дипломом бакалавра або магістра, а у великих університетах — і доктора дозволено працювати не більше 8–9 років, після чого відбувається або підвищення, або звільнення. На посаді викладача (*instructor*), яка є на сходинку нижче за посаду старшого викладача і на якій людина, як правило, вже працює над докторською дисертацією, керує лабораторним практикумом або веде практичні заняття, дозволено працювати теж не більше 8–9 років, після чого працівника підвищують або звільняють [2].

У Німеччині з метою залучення до науково-педагогічної діяльності в університетах молоді запроваджено дещо іншу, більш гнучку систему тимчасових контрактів. Спеціально для талановитих молодих учених у 2002 р. з'явилася можливість здобути посаду професора, минаючи фазу написання і захисту докторської дисертації. У разі, якщо у молодого вченого є достатньо публікацій і він блискуче захистив кандидатську дисертацію, він має право подати заявку на місце так званого «молодшого професора» (*junior professor*) в університеті і займатися незалежними науковими дослідженнями. Одержати всі привілеї професора можна вже в 30 років. При цьому кандидатську і докторську роботи можна захищати тільки в університетах. Період молодшої професури триває шість років: спочатку укладається контракт на 3–4 роки; після цього науковці складають проміжний іспит на підтвердження статусу, і за позитивного результату контракт з ВНЗ подовжується ще на 2–3 роки. Інакше від наукової кар'єри доводиться назавжди відмовитися, а контракт подовжується тільки на один рік, аби підшукати собі робоче місце поза межами ВНЗ. Після завершення шестирічного пробного періоду молодий науковець стає повноцінним професором і укладає вже безстроковий контракт з

університетом [3]. Проте на практиці у більшості університетів вимагають захисту докторської дисертації.

В Україні формально діє система тимчасового контрактного наймання, але трудовий договір подовжується за успішної переатестації персоналу кожні 3–5 років, а національні ВНЗ мають можливість укладати контракти на сім років, унаслідок чого посада може бути зайнятою пожиттєво. Утім, останнім часом з різних причин (брак фінансування, необхідність оптимізувати чисельність професорсько-викладацького складу, небажання тримати у штаті не-лояльних викладачів та ін.) адміністрації багатьох університетів почали укладати **короткострокові трудові контракти на 1–2 роки** навіть з провідними професорами ВНЗ.

На наш погляд, має місце стратегічна помилка, пов'язана з нерозумінням економічної природи сучасного академічного ринку праці та відносин наймання викладача. Річ у тім, що під час наймання будь-який працівник, не втрачаючи права власності на свою робочу силу, передає роботодавцеві право користування конкретними професійними здібностями протягом певного часу відповідно до чинного трудового законодавства країни. Не є винятком і викладач вищої школи. Однак його робоча сила є висококваліфікованою, професійні здібності — різнобічними (пов'язаними з науковою, педагогічною і навіть управлінською діяльністю), а праця — інтелектуальною. Виходячи вже з цього, університету як «орендареві» доцільно боротися за кращих викладачів і укладати саме довгострокові контракти. Тим більш, що наукова робота кафедр і окремих дослідників в університетах традиційно планується на п'ятирічку. Виконання бюджетних науково-дослідницьких тем триває не менш ніж три роки. Написання монографій і особливо дисертацій потребує серйозних досліджень і плідної роботи теж протягом тривалого часу. А от чи думатиме викладач, якому пропонують, по суті, «контракт недовіри» тривалістю один-два роки, про стратегічні перспективи навчального закладу, розвиток університетської науки і тим більш про комерціалізацію результатів своїх досліджень? Певно, що ні. Наслідками такого недалекогоглядного «менеджменту» стануть спочатку імітація або згортання наукової діяльності; потім призупинення публікацій науково-методичних праць до з'ясування змісту та тривалості наступного трудового контракту і недоінвестування в людський капітал (як з боку ВНЗ, так і самим викладачем), і, врешті-решт, поступова втрата університетом можливостей свого інноваційного розвитку та академічної стійкості. З часом, якщо ситуація не зміниться, університет почне існувати формально, надаючи освітні послуги низької якості та втрачаючи свою конкурентоспроможність на освітньому ринку. До речі, практика недостатньо тривалого існування низки приватних ВНЗ України саме це й підтвердила.

Іншим параметром трудового контракту з викладачем ВНЗ, який прямо впливає на результативність праці, є організація стимулювання викладацької діяльності університетом-роботодавцем. Не станемо наводити численні дані на підтвердження низького рівня заробітної плати викладача українського ВНЗ порівняно з його зарубіжними колегами. Вони добре відомі. Звернемося до механізму стимулювання науково-педагогічної діяльності, який намагаються запровадити у Національному дослідному університеті «Высшая школа экономики» («НИУ — ВШЭ», Москва, Російська Федерація). Тут апробується система контрактів, що включає базові, стимулюючі та ефективні контракти.

Базовий контракт передбачає виплату викладачеві базової ставки заробітної плати за виконання ним своїх посадових обов'язків у мінімально достатньому обсязі, в тому числі у сфері наукової діяльності (наявність певної кількості публікацій). Однак розмір базової ставки дискутується. Зрозуміло, що у людини, яка одержує тільки базову ставку, знижується соціальний статус і з'являється бажання звільнитися. Багато хто з працівників вважає, що економічний сенс базової ставки — «виставити» людину з університету.

За **стимулюючим контрактом** при виконанні кожної додаткової корисної дії викладач одержує надбавку до базової ставки. На диференціацію зарплати впливають: посада, результати наукової роботи, формат роботи (використання літератури іноземними мовами, написання методичних праць, розроблення навчальних курсів тощо), регіональна диференціація, зумовлена різним рівнем оплати праці в країні тощо. При цьому використовується система оцінювання викладачів студентами один раз на семестр за п'ятибальною шкалою за такими характеристиками: систематичність та ясність викладення матеріалу, контакт з аудиторією, можливість позааудиторного спілкування. Ця система схожа з практикою західних університетів, де є поширеними стимулюючі контракти на основі оцінювання викладачів студентами (*student evaluation of faculty — SEF*): у разі високої оцінки лекторської діяльності викладачам призначаються спеціальні надбавки [4]. Такі системи оплати праці в американських ВНЗ, наприклад, з'явилися ще в 1920-ті роки і зараз застосовуються скрізь — у межах концепції «нового менеджеріалізму» в управлінні університетами та на фоні створення централізованих систем оцінювання якості освіти.

Модель ефективного контракту є найбільш складною для реалізації і передбачає виплату викладачам конкурентоспроможної ефективної заробітної плати на рівні зовнішніх ринків праці [5]. Йдеться про таку ставку оплати праці, за якої викладач зможе сфокусуватися на своїй діяльності в одному навчальному закладі (університеті), тобто працюватиме в університеті на *full-time*, не шукатиме додаткових заробітків (сумісництва), а вільний час приді-

лятиме основній, у тому числі науково-дослідницькій, роботі. Завдання ефективного контракту — залучити і утримати талановитих людей. Так, «НИУ — ВШЭ» пропонує ефективний контракт з викладачами для трьох секторів ринку викладацької праці: 1) ринок ВНЗ у Москві, де платять у середньому 30 тис. руб. (дані на початок 2012 р.), а «НИУ — ВШЭ» — 60 тис. руб.; 2) ринок бізнес-зайнятості, де зарплата — близько 100 тис. руб. проти 75 тис. руб. у «НИУ — ВШЭ», хоча згідно з теорією академічного ринку праці відставання університету не є фатальним; 3) міжнародний академічний ринок із середньою зарплатою 250 тис. руб. проти 125 тис. руб. у «НИУ — ВШЭ», і відставання університету тут є відчутним [6].

Упровадження моделі стимулюючих або моделі ефективних контрактів, безперечно, активізує викладацьку та науково-дослідницьку роботу викладачів, проте не всіх. Можна прогнозувати, що в окремих випадках викладач погоджуватиметься саме на базовий контракт. Наприклад, викладач юридичного ВНЗ обмежує своє перебування в університеті аудиторними годинами спілкування зі студентами, не цікавиться науковою роботою і не має наукових публікацій, натомість формує кар'єру достатньо успішного адвоката чи бізнес-консультанта. Для нього укладення базового контракту з ВНЗ є умовою використання іміджу ВНЗ і доступу до високооплачуваної роботи в комерційному секторі економіки, а також здобуття інших благ нематеріального характеру в самому ВНЗ (соціальне страхування, доступ до інформаційних баз даних, можливості спілкування з колегами). Умови ж базового контракту не є суттєвими. Достатньо факту його укладення. Базовим контрактом можуть задовольнитися й викладачі, схильні до корумпованих дій.

Водночас академічна діяльність базується не тільки на матеріальних (грошових) стимулах, а й на внутрішніх спонуваннях до праці, які Я. Кузьмінов і М. Юдкевич слушно назвали «академічною винагородою». Її ключовими елементами є: внутрішнє задоволення від процесу діяльності як творчої праці; академічне визнання (наявність учнів і послідовників, відчуття власної важливості і потреби, визнання серед колег); можливість вільного ухвалення рішення (самостійний вибір тематики власних наукових досліджень чи змісту лекцій, розподіл часу і зусиль між різними компонентами діяльності в університеті) [7, с. 82]. За низьких зарплат у вищій школі саме такі, негрошові, мотиватори і визначають обрання університетської кар'єри значною частиною викладачів. І враховувати їх в ефективному трудовому контракті теж потрібно.

Існує й ще одна, достатньо складна проблема контрактних відносин «викладач — університет», пов'язана з *множинною (вторинною, паралельною) зайнятістю* викладача поза межами університету. В західних країнах це прикладні дослідження за приватними контрактами, робота в експертних радах,

консалтинг. До цього часто спонукає специфіка організації навчального процесу в університетах. Так, у США тільки половина нових викладацьких вакансій передбачає повну зайнятість, а в Латинській Америці з погодинною оплатою праці працюють близько 70 % викладачів. До паралельної зайнятості вдаються і через низьку заробітну плату. В Китаї з цієї причини за сумісництвом працюють практично всі професори.

Вторинна зайнятість викладача українського університету найчастіше виявляється у роботі за сумісництвом в іншому ВНЗ, набагато рідше — у формі репетиторства, консалтингу або участі у наукових проектах. Серед головних причин сумісництва викладачів в інших навчальних закладах: низька заробітна плата в освітній галузі, незатребуваність наукового потенціалу або брак умов для реалізації творчого потенціалу (низька «академічна винагорода») за основним місцем роботи — відсутність аспірантури, докторантури, вченої ради за спеціальністю професора, неможливість створити власну наукову школу і передати свої знання творчій молоді. Це стосується передусім кафедр, на яких викладаються гуманітарні та соціально-економічні дисципліни і які не є профільними для ВНЗ. Ситуація особливо загострилася з переходом до викладання вибіркових навчальних дисциплін, особливо за того спотвореного уявлення про Болонську систему, яке одержало перемогу у вітчизняній освіті.

При цьому існують декілька альтернатив поведінки керівництва університету:

1) керівництво університету взагалі не бачить проблеми як такої, розглядаючи вторинну зайнятість як додаткове джерело доходів викладачів, фактично знімаючи з себе відповідальність за якість їхнього трудового життя;

2) керівництво університету не забороняє сумісництво, але створює умови для додаткових заробітків у межах свого навчального закладу — в дослідних лабораторіях, науково-навчальних центрах, інститутах додаткової освіти, бізнес-школах, які працюють на зовнішніх замовників;

3) керівництво університету забороняє викладачам працювати за сумісництвом за межами ВНЗ, стверджуючи, що викладач має відбувати повний робочий день на своєму робочому місці, а тієї зарплати, яку він одержує за основним місцем, повинно вистачати для задоволення всіх його потреб.

Наскільки правомірною є заборона професійної діяльності викладачів «на стороні»? Річ у тім, що сучасний *університет повинен діяти в інтересах суспільства* стосовно виробництва освітніх послуг, формування всебічно розвинених, високоморальних громадян з метою соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. А що, зрештою, важливо для суспільства: «служіння» викладача винятково своєму навчальному закладу чи розвиток його творчої особистості як педагога і науковця, реалізація всіх його здібностей

задля науки й освіти, навіть якщо це відбувається шляхом сумісництва в іншому університеті? Тим більше, що академічна практика за своєю сутністю взагалі є багатоцільовою: інтереси і зусилля викладачів можуть стосуватися науково-дослідницької роботи, викладання або адміністративної діяльності, а інвестиції в людський капітал робитися з довгостроковими або короткостроковими цілями, що не завжди можливо в рамках основного місця роботи. Наприклад, в Європі і США престиж університету традиційно базується на репутації його професорів як провідних лекторів та організаторів індивідуальної роботи студентів. Однак світову відомість професорам створює їхня наукова діяльність: публікації у міжнародних наукових виданнях, участь у міжнародних та регіональних конференціях тощо. Трудові контракти з викладачами західних університетів тому намагаються враховувати цю багатоцільову природу діяльності викладача, сприяючи оптимальному розподілу його трудових зусиль.

У той же час *університет є роботодавцем і підприємцем*, а контракт, укладений університетом з викладачем, є формою контракту про наймання працівника. У рамках трансакції наймання (у цьому його особливості) контроль роботодавця поширюється не тільки на результати праці працівника, а й на процес їх досягнення. До виконавця робіт висуваються вимоги щодо розкриття інформації про ті аспекти його діяльності, що можуть вплинути на вигоди, одержувані роботодавцем. Свобода вилучення вигод найманим працівником обмежується, навіть якщо таке вилучення на завдає шкоди наймачеві [8, с. 60]. У такому плані обмеження або заборона вторинної зайнятості викладача з боку керівництва університету є зрозумілими. От тільки як зафіксувати це в трудовому контракті, оскільки це суперечить чинному трудовому законодавству України? І, головне, чи не втрачає від цього свої вигоди сам університет?

Можна стверджувати, що заборона вторинної зайнятості викладача для університету є *економічно витратною*. По-перше, читання лекцій та роботу зі студентами інших навчальних закладів доцільно використовувати у власних інтересах — як рекламу університету та можливість залучити студентів з інших ВНЗ на навчання (здобуття другої, наприклад, заочної освіти) до «свого» університету. Цікаво, що професори Оксфорду і Кембриджу мають право один раз на 6–7 років взяти річну відпустку із збереженням зарплати для того, аби сконцентруватися на наукових дослідженнях. Однак вони можуть скористатися цим часом і на викладання в інших університетах світу, популяризуючи не тільки свої наукові здобутки, а й університети Великої Британії;

по-друге, заборона сумісництва призводить до високих трансакційних витрат моніторингу діяльності викладача — створення системи контролю виконання ним своїх обов'язків (якості його лекцій, підготовлених ним

навчально-методичних матеріалів, наукових публікацій), а інколи й просто системи примушування до присутності на основному місці роботи, а також збирання інформації щодо роботи викладача в інших ВНЗ за сумісництвом;

по-третє, університет, який виявляє в такий спосіб недовіру до своїх викладачів, рано чи пізно стикається з шантажем звільненням, до якого можуть удаватися насамперед професори — власники унікальних трудових ресурсів: особливих професійних знань, трудового досвіду та зв'язків у науковому світі. Специфічні ж людські активи, сформовані за кошти університету в системі аспірантури, докторантури або підвищення кваліфікації, взагалі роблять його економічно залежним від багатьох викладачів: у разі їх звільнення доведеться витратити ще більше на навчання та адаптацію нових працівників. Причому чим більше втрачає університет, тим більше вимоги з боку вимагача і витрати здирництва. Хоча, заради справедливості зазначимо, що й викладач нерідко потрапляє у «пастку», реалізуючи можливість застосування своєї робочої сили переважно в цьому університеті — на конкретній кафедрі або в науковій лабораторії. Після звільнення його специфічні активи (підготовлені спецкурси, навчальні посібники, монографії тощо) далеко не завжди можна продати за «реальною» вартістю. Виникають «безповоротні трансакційні витрати», які підштовхують університет і викладача до тривалої взаємодії, укладення довгострокових контрактів зайнятості;

по-четверте, на ринку вторинної зайнятості дійсно існують сильні матеріальні стимули, непідконтрольні університету як основному роботодавцеві, які прискорюють звільнення викладача. Наприклад, рівень оплати викладацької праці у державних і навіть приватних ВНЗ не може конкурувати з доходами у комерційному секторі економіки, бізнесі або політиці. У сфері вищої освіти останнім часом узагалі відзначають різко спадаючий ефект масштабу: чим вище ступінь завантаженості викладача, тим нижчим є рівень оплати кожної додаткової години і відповідно небажання викладача проводити додаткові заняття понад певну величину навантаження. На противагу цьому успішний підприємець здатен нарощувати свій дохід у набагато вищій пропорції. Крім того, розміри «ренти» в академічній сфері значно менші, ніж в інших видах діяльності [9].

Одним із можливих шляхів розв'язання цієї проблеми називають зменшення обсягу обов'язкового аудиторного навантаження при збереженні ставки погодинної оплати або деякому зниженні рівня умовної ставки погодинної оплати. Це повинно привести до зменшення загального часу, що витрачається викладачем на викладацьку роботу, та перерозподілу його на користь науково-дослідницької діяльності, особливо за наявності сильної внутрішньої мотивації. Однак рівень доходів викладача від цього не збільшується. Навпаки, як визнають дослідники, існує певне «порогове значення» контракту, за

якого викладачі все одно залишають ВНЗ [9]. Але йдуть найкращі, ті, хто здатен витримати конкуренцію на ринку праці: або провідні професори, які здобули освіту та сформували наукову кар'єру в університеті, у тому числі за його матеріальної підтримки, або молоді викладачі з високою альтернативною зарплатою і невисоким рівнем специфічних інвестицій у людський капітал. Унаслідок цього погіршується якісний склад викладачів. Для тих же, що залишаються, докладати зусиль тепер потрібно набагато менше. Найбільш кваліфікованих працівників як еталону для порівняння, здатних, до того ж, бути експертами, вже немає, а ті, що залишилися, стають поблажливими один до одного щодо недопрацювань. Конкуренція талантів відсутня, а моральний ризик суттєво зростає.

Трансакційні витрати університету тоді додатково зростають на величину: витрат одержання інформації про стан ринку викладацької праці в регіоні; витрат проведення конкурсу та оцінювання якості освітніх послуг претендентів на вакантні посади; витрат укладення трудового контракту. Причому оцінити результативність праці нових викладачів, так само як і їхню лояльність до університету, сумлінність або чесність, у момент наймання неможливо, оскільки навчальний процес у даному університеті ще не розпочався. Значущість «сигналів» про майбутню трудову послугу (документів про освіту, записів у трудовій книжці, списку наукових публікацій, рейтингу навчального закладу, де раніше працював здобувач посади, тощо) теж доводиться приймати на віру. Головне ж те, що все це не страхує роботодавця від нового несприятливого відбору і виявів опортунізму вже нових викладачів. Виникають контрактні екстерналії, що загрожують розвитку всій освітній галузі.

Висновки. Дослідження контрактних відносин у системі «викладач (найманий працівник) — університет (роботодавець)» виявило низку нерозв'язаних проблем і суперечностей. У будь-якому разі контракт, який керівництво ВНЗ укладає з викладачем, повинен стати базою їх спільної діяльності, механізмом узгодження та координування дій. Це особливо важливо в умовах формування суспільства (економіки) знань. Немотивований до плідної діяльності викладач не зможе сприяти піднесенню університету. Неспроможний реалізувати ефективну контрактну політику університет гальмуватиме розвиток усієї освітньої галузі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Википедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ru.wikipedia.org>
2. Ученые звания преподавателей США. Реалии в TOEFL iBT [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.toefl.kiev.ua/?p=218>

3. Гоголкина, Т. Немецкие профессора молодеют [Электронный ресурс] / Т. Гоголкина. — Режим доступа : <http://www.dw.de/dw/article/0,,4181152,00.html>
4. Системы оценивания преподавателей студентами: управленческие инновации в российских вузах [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.institutiones.com/general/633-sistemi-ocenivaniya.html>
5. Кузьминов, Я. «Стратегия-2020»: зарплата преподавателя вуза должна составлять 220 % от средней по региону [Электронный ресурс] / Я. Кузьминов. — Режим доступа : <http://www.strategy2020.rian.ru/news/20110930/366160986.html>
6. Кузьминов, Я. Исследовательский университет: инструкция по сборке [Электронный ресурс] / Я. Кузьминов. — Режим доступа : http://www.chaskor.ru/article/issledovatel'skij_universitet_instruktsiya_po_sborke_13287
7. Кузьминов, Я. Академическая свобода и стандарты поведения / Я. Кузьминов, М. Юдкевич // Вопр. экономики. — 2007. — № 6. — С. 80–93.
8. Тамбовцев, В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. — М. : ИНФРА-М, 2004. — С. 144.
9. Сколько стоит профессор? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pravmir.ru/skolko-stoit-professor>

КОНТРАКТНАЯ ПОЛИТИКА УНИВЕРСИТЕТА В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Шевченко Л. С.

Охарактеризованы сущность и основные типы трудовых контрактов преподавателей с университетом как работодателем. Доказано, что эффективность деятельности преподавателя зависит от продолжительности его контракта с университетом, организации материального стимулирования и решения проблемы множественной (вторичной) занятости в высшей школе.

Ключевые слова: контракт с преподавателем университета; множественная занятость; рынок преподавательского труда.

UNIVERSITY CONTRACT POLICY IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF THE HIGHER EDUCATION

Shevchenko L. S.

In the article the essence and main types of the labor contracts between lecturers and university as employer are defined. It is proved that efficiency of the lecturer activity depends on the length of the contract with university, organization of the material incentives and solution of the problem of the plural (second) employment in the higher school.

Key words: contracts between lecturers and university; plural (second) employment; lecturer's labor market.

УДК 346.2:630

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПРАВОВІДНОСИН ЗА УЧАСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*А. М. Бровдій, аспірант
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Проаналізовано організаційно-господарські правовідносини за участю державних підприємств лісового господарства. Показано особливості їх статусу, а також статусу органів, наділених організаційно-господарськими повноваженнями. Запропоновано розв'язання деяких проблем, що виникають у зазначених відносинах.

Ключові слова: *організаційно-господарські правовідносини, підприємства лісового господарства, управління, суб'єкти, наділені організаційно-господарськими повноваженнями.*

Постановка проблеми. Управління економікою з розпадом Радянського Союзу було переорієнтовано із загального керівництва у бік регулювання державою найважливіших сфер діяльності суб'єктів господарювання. Такі зміни вимагають ретельних досліджень. На сьогодні залишився комплекс нерозв'язаних проблем, які також потребують наукових розробок. Серед них важливе місце посідають проблеми реформування державного сектору економіки. Недостатність нормативно-правового регулювання, прагнення розвитку приватного підприємництва спричиняють недостатність використання потенціалу державної власності. Відсутність спеціально підготовлених кадрів, що спеціалізуються на сфері управління державною власністю, зацікавленості управлінців у розвитку державного підприємництва, активізація приватизаційних процесів, наявність мети отримання прибутку від приватизації державного сектору, а не від його використання самою державою, негативно впливають на її розвиток. Такий стан справ негативно позначається на лісопромисловому комплексі держави, оскільки значна частина підприємств, що до нього входять, зокрема під-

приємства лісового господарства, є державними унітарними підприємствами. Крім цього, особливістю є те, що такі підприємства — постійні лісокористувачі, основним видом діяльності яких є лісозаготівля — основа для функціонування лісопромислового комплексу в цілому.

Відносини, що виникають з організації і здійснення господарської діяльності підприємствами лісового господарства, є господарськими. Слід зазначити, що законодавець приділяє недостатньо уваги врегулюванню організаційно-господарських правовідносин, тобто відносинам, що складаються у процесі управління господарською діяльністю, особливо тим, однією із сторін в яких є державне унітарне підприємство, зокрема, у сфері лісового господарства. Результати діяльності підприємств безпосередньо залежать від ефективності управління ними, тому важливість удосконалення організаційно-господарських відносин за участю державних підприємств, у тому числі підприємств, що використовують у своїй діяльності ліс як важливий природний ресурс, що є національним багатством країни, зумовлена необхідністю підвищення рівня їх прибутковості, якості заготовленої продукції і як наслідок збільшення дохідної частини державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність обраної теми підтверджується також відсутністю спеціальних досліджень організаційно-господарських правовідносин у галузі лісового господарства. До цього підприємства лісового господарства розглядалися лише як суб'єкти права постійного користування лісовими ресурсами, головною функцією яких є ведення лісового господарства на лісах, що перебувають у їх постійному користуванні. Окремими питаннями цього дослідження займалися такі вчені, як О. Віхров, І. Кравець щодо сутності організаційно-господарських правовідносин; В. Соловійов, Ю. Ніколенко, Н. Чепурна тощо стосовно загального поняття управління; В. Ф. Горбовий, Г. Н. Полянська, котрі досліджували окремі питання лісового права, результати яких необхідні при дослідженні розглядуваних правовідносин, а також інші автори.

Формулювання цілей. Метою статті є теоретичне дослідження актуальних питань цієї сфери з метою вдосконалення організаційно-господарського управління державними підприємствами лісового господарства та національним природним ресурсом — лісом.

Виклад основного матеріалу. В загальному розумінні управління — це цілеспрямований вплив на складну систему [1, с. 28]. Управління прийнято розуміти у вузькому та широкому значеннях. Так, у широкому значенні воно являє собою особливий вид діяльності, який здатний перетворити неорганізований натовп на ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу. Здійснити це можна лише через процес планування, організації, мотивації та контролю

спільних дій [2, с.197]. У вузькому значенні управління — це діяльність, яка спрямовує та регулює суспільні відносини за допомогою спеціального органу [3, с. 8]. За допомогою управління узгоджуються, координуються та кооперуються індивідуальні зусилля, вирішуються завдання і досягаються загальні цілі. Тобто, можна констатувати, що управління — це діяльність відповідних органів або окремих осіб, спрямована на досягнення необхідних установлених завдань, що здійснюється з використанням спеціальних управлінських методів та способів, які реалізуються в рамках визначеної компетенції та виконання функцій.

Відповідно до ч. 6 ст. 3 ГК України організаційно-господарськими є відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю. Такі відносини є практичним результатом реалізації правових норм, здійснюючи функцію однієї з безпосередніх передумов господарської діяльності [4, с. 28]. На думку О. Віхрова, управління в контексті цієї статті можна охарактеризувати як підзаконну владну діяльність з організації господарських зв'язків, що здійснюється органами державної влади, органами місцевого самоврядування, наділеними господарською компетенцією, а також громадянами, громадськими та іншими організаціями, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності [5, с.18]. І. Кравець визначає управління господарською діяльністю як комплекс необхідних заходів, що реалізуються на підставі права власності на майно, на базі якого провадиться господарська діяльність, або делегованих повноважень з метою ефективного її здійснення (збільшення доходу від використання такого майна, збільшення вартості та/або кількості майна, досягнення певного соціально-економічного ефекту) [6, с. 8].

Будь-які правовідносини, зокрема організаційно-господарські, складаються з трьох елементів: суб'єкта, об'єкта та змісту. З положення ч. 6 ст. 3 ГК України випливає, що суб'єктами розглядуваних правовідносин є, з одного боку, суб'єкти господарювання, а з другого — суб'єкти, наділені організаційно-господарськими повноваженнями.

Суб'єктами господарювання в лісовому господарстві є державні підприємства лісового господарства. Згідно з нормами ГК України державне унітарне підприємство утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на частки, і входить до сфери його управління. Відповідно компетентним органом державної влади є Державне агентство лісових ресурсів, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів

України через міністра аграрної політики та продовольства України. Особливістю державних унітарних підприємств є те, що вони, по-перше, створені одним засновником; по-друге, не є власниками майна, переданого їм засновником — державою. Управління такими підприємствами здійснюється уповноваженими органами державної влади від імені держави як власника майна утворених нею підприємств. За чинним законодавством ці функції виконують уповноважені органи державної виконавчої влади — міністерства. Характерною рисою діяльності державних унітарних підприємств є поєднання в одній особі прав власника щодо управління своїм майном та управління діяльністю самого підприємства. Так, уповноважені органи державної влади здійснюють як функції щодо управління майном державних підприємств, так і нормативно-правове регулювання діяльності економіки в цілому. Таке поєднання в одному органі адміністративних функцій підзаконного нормативно-правового регулювання економіки держави і господарсько-правового управління діяльністю державних унітарних підприємств, пов'язаних майновими, а не зобов'язальними відносинами, суперечить принципам ринкової економіки. За таких умов відсутня здорова конкуренція між суб'єктами державного сектору економіки.

Міністерство як центральний орган виконавчої влади здійснює нормативно-правове регулювання діяльності всіх суб'єктів господарювання, незалежно від форми власності, встановлюючи правила здійснення ними своєї діяльності. Крім цього, воно виконує функції держави як власника майна державних унітарних підприємств і здійснює від її імені управління цими суб'єктами господарювання. Наділення одного органу виконавчої влади функціями різного рівня спричиняє зловживання ним своїми повноваженнями. Така всевладність порушує механізм стримувань і противаг, який повинен діяти в усіх сферах функціонування держави як механізму організації державної влади. Особливим видом державних підприємств є казенні, майно яких не може бути приватизованим, вони не можуть бути визнані банкрутами, а за їх зобов'язаннями держава несе субсидіарну відповідальність.

Підприємства лісового господарства здійснюють свою діяльність на основі державної власності, що закріплена за ними на підставі права господарського відання. Вони створені в організаційно-правовій формі державного комерційного підприємства, основним видом їх діяльності є ведення лісового господарства, яке вони здійснюють на наданих їм на праві користування земельних ділянках лісового фонду. Специфіка організаційно-господарських правовідносин за їх участю полягає у тому, що держава в особі уповноважених органів виконавчої влади як єдиний засновник і власник майна, переданого до статутного фонду зазначених підприємств, здійснює управління їх господарською діяльністю в межах цих правовідносин. Держава, будучи власником,

володіє важелями безпосереднього впливу на структуру та сфери застосування національного багатства. Вона є територіальною організацією влади, що здійснюється її апаратом — створеними нею владними органами [7, с. 77–78]. Реалізуючи свою владну функцію, держава в особі створених нею органів здійснює регулювання економікою шляхом прийняття правових актів з метою впорядкування відносин у різних сферах економічної діяльності. Органи державної виконавчої влади здійснюють підзаконне нормативно-правове регулювання діяльністю відповідних секторів економіки. Так, правове регулювання підприємств лісового господарства здійснюється Міністерством аграрної політики і відповідно підпорядкованими йому Державним агентством лісових ресурсів, обласними управліннями лісового та мисливського господарства. Зазначені органи, крім управління галуззю лісового господарства, також здійснюють управління господарською діяльністю конкретних державних підприємств лісового господарства. З огляду на цю подвійність функцій органів державної виконавчої влади як органів, що здійснюють загальне регулювання галуззю та управління діяльністю окремих суб'єктів господарювання, важливо розрізняти управління, що здійснюється в межах організаційно-господарських правовідносин, та державне управління.

Державне управління, на думку Ю. Битяка — це самостійний вид державної діяльності, що має організуючий, виконавчо-розпорядчий, підзаконний характер, особливої групи державних органів (посадових осіб) стосовно практичної реалізації функцій та завдань держави у процесі повсякденного і безпосереднього керівництва економічним, соціально-культурним та адміністративно-політичним будівництвом [8, с. 261]. Воно здійснюється державними органами, які реалізують свої владні повноваження у сфері управлінської діяльності. Цілком закономірно, що для органів виконавчої влади державне управління є провідним напрямом діяльності, оскільки саме ця гілка влади за своєю природою має управлінську спрямованість.

Що стосується організаційно-господарського управління, то воно здійснюється органами управління цих суб'єктів, що є власниками їх корпоративних прав або майна, які здійснюють цю діяльність, реалізуючи свої організаційно-господарські повноваження. Особливими критеріями для виділення останніх від державного управління, що здійснюється тими самими органами державної виконавчої влади, є те, що при їх реалізації відсутній владний вплив на суб'єктів господарювання. Організаційно-господарські відносини нерозривно пов'язані з майновими відносинами (у той час, як адміністративно-правовим відносинам не притаманна така ознака); їх формою реалізації є організаційно-господарське зобов'язання [6, с.9]. Власником майна державних унітарних підприємств є держава в особі уповноважених органів управління. Такими органами є відповідно до Закону України «Про управління об'єктами держав-

ної власності» міністерства та інші органи виконавчої влади. Їхні повноваження з управління об'єктами державної власності визначено цим Законом. Здійснюючи такі повноваження, вони реалізують права держави як власника таких об'єктів, пов'язаних з володінням, користуванням та розпорядженням ними, у межах, визначених законодавством України, з метою задоволення державних та суспільних потреб. Отже, відповідні галузеві міністерства здійснюють управління суб'єктами господарювання державної форми власності, а саме державними унітарними підприємствами як власники їхнього майна. Тобто можна зробити висновок про те, що управління державними підприємствами лісового господарства здійснює Міністерство аграрної політики, яке координує діяльність Агентства лісових ресурсів, що є безпосереднім спеціалізованим вищим органом державної влади стосовно обласних управлінь лісового і мисливського господарства, у підпорядкуванні яких знаходяться державні підприємства лісового господарства, розташовані в межах відповідних областей. Крім цього, зазначені підприємства наділені землями державного лісового фонду, що перебувають у них на праві постійного користування. Таким чином, лісгосп виступає як орган управління певною частиною державного лісового фонду, що являє собою виключну державну власність, і як господарська організація, що реалізує свою продукцію [9, с. 39]. Тобто можна констатувати, що державні підприємства лісового господарства є суб'єктами господарювання, котрі виступають своєрідною формою для здійснення державою повноважень власника, змістом якої є лісорозведення, лісовідновлення, лісовпорядкування, лісозаготівля тощо.

Слід більш чітко визначити функції з управління державним майном і державного управління у відповідних галузях економіки. Таке розмежування функцій необхідне тому, що орган з управління державним майном не може і не повинен займатися організацією управління господарською діяльністю [10, с. 22–23]. Треба також зазначити, що повноваження власника на засоби виробництва ширше за традиційну тріаду — права володіння, права користування та права розпорядження належними йому об'єктами. Власник засобів виробництва має інші повноваження: засновницькі, регулятивні, контрольні, охоронні тощо, які забезпечують власнику реалізацію однієї з основних своїх функцій — управління своєю власністю [11 с. 210].

Загальним об'єктом організаційно-господарських правовідносин є в цілому процес організації та здійснення господарської діяльності. Отже, в розглядуваних правовідносинах є процес організації та здійснення діяльності з лісового господарювання державними підприємствами лісового господарства. Такі відносини можна умовно поділити на загальні організаційно-господарські — ті, які стосуються усіх державних підприємств незалежно від галузевої належності, наприклад відносини з подання державним підприєм-

ством на затвердження органу, до сфери управління якого воно входить, фінансового плану і затвердження цим органом такого плану, та спеціальні — ті, які стосуються конкретно підприємств лісового господарства, наприклад, відносини з надання дозволу на здійснення рубки лісів (видання лісорубного квитка).

Змістом будь-яких правовідносин є права і обов'язки їх учасників. Специфіка управлінських правовідносин полягає в односторонньому впливі управленої сторони на відповідний об'єкт управління — господарську діяльність. Зміст управління як соціальної функції виявляється в організуючій діяльності, що досягається шляхом об'єднання, узгодження, регулювання, координації та контролю [12, с. 218]. Ю. Назаров вважає, що процесу управління притаманні чотири основні функції: планування, організація, мотивація та контроль [13, с. 29]. В. Малиновський виокремлює п'ять функцій управління: передбачення, організація, розпорядження, координація та контроль [14, с. 204]. На наш погляд, метою управління є організація діяльності відповідних суб'єктів господарювання, що здійснюється шляхом виконання таких функцій, як правове регулювання, планування, безпосереднє управління, та контроль. Особливістю здійснення таких функцій у розглядуваних правовідносинах є те, що суб'єкт, наділений організаційно-господарськими повноваженнями, реалізує їх безпосередньо стосовно суб'єкта господарювання [15, с. 6]. Ця особливість і є визначальною при розмежуванні понять державного управління (що здійснюється в межах адміністративних правовідносин) і управління державними підприємствами лісового господарства (в межах організаційно-господарських правовідносин). Як уже зазначалося, розмежування цих функцій є важливим з огляду на поєднання їх у межах одного органу.

Структура управління державними підприємствами лісового господарства перебуває в межах органів державної виконавчої влади. Відповідно вони здійснюють усі визначені функції управління, в тому числі контроль. Наприклад, обласні управління лісового і мисливського господарства видають спеціальні дозволи на заготівлю деревини в порядку рубок головного користування (воно є похідним від відповідного повноваження Агентства лісових ресурсів щодо організації видання в установленому порядку спеціальних дозволів на використання лісових ресурсів), здійснюють управління об'єктами державної власності в межах повноважень, визначених законодавством, координують діяльність підприємств, установ, організацій, що належать до сфери управління Держлісагентства України, крім підприємств, установ, організацій, які безпосередньо підпорядковуються Держлісагентству України. Крім цього, вони здійснюють також контрольні функції. Так, у Положенні про

обласні управління лісового та мисливського господарства зазначено, що вони організовують і здійснюють відповідно до законодавства проведення внутрішнього контролю та аудиту, утворюють самостійні підрозділи для проведення внутрішнього аудиту, видають накази організаційно-розпорядчого характеру. Акти управління можуть бути скасовані головою Держлісагентства України повністю чи в окремій частині, у тому числі за дорученням міністра аграрної політики та продовольства України, а також міністром аграрної політики та продовольства України у разі відмови голови Держлісагентства України скасувати такий акт. Крім цього, до спеціальних функцій Агентства лісових ресурсів належить також здійснення державного управління в галузі ведення лісового і мисливського господарства, а також державного контролю за додержанням законодавства з ведення лісового господарства. Зазначені органи також реалізують державну політику в галузі лісового і мисливського господарства. Необхідною умовою нормального функціонування будь-якої діяльності є правильно поставлений контроль. На думку Н. Коняєва, нормативне регулювання господарської діяльності також не дасть належного ефекту без контролю виконання встановлених норм [16, с. 34].

Деякі фахівці в галузі екологічного права зазначають, що реформування управління в галузі лісового господарства має засновуватися на відмежуванні функцій держави як власника лісів від її нормотворчих та контрольних функцій у галузі охорони, використання та відтворення лісів. За Державним комітетом лісового господарства України доцільно і надалі зберегти його нормотворчі і контрольні функції щодо всіх лісів, а для господарювання в державних експлуатаційних лісах утворити загальнонаціональну державну компанію [17, с. 6]. На нашу думку, високий рівень ефективності контролю може бути забезпечений тільки за наявності незалежного контролюючого органу, який не входить до структури і підпорядковуватиметься органам, що здійснюють безпосереднє управління діяльністю підприємства.

Наведене свідчить про відсутність розмежування повноважень, що мають різний характер і повинні працювати в межах механізму стримувань та противаг. Такий стан справ не сприяє ефективному здійсненню як організаційно-господарського управління, так і ведення самими підприємствами лісового господарства. Останні виконують подвійну функцію: по-перше, вони виступають як первинні органи державного управління закріпленими за ними лісами [18, с. 112]; по-друге, лісгоспи — великі підприємства, які повинні виробляти лісову продукцію, в першу чергу деревину, здійснювати її заготівлю, відновлення тощо. Їм надаються права державних промислових підприємств. Лісгоспи ведуть багатостороннє лісове господарство, пов'язане із здійсненням їх промислової діяльності [9, с. 20–21].

Висновки. З викладеного можна констатувати, що держава виконує різнобіжні функції, котрі полягають у нормативному забезпеченні, контролі та функцій найбільшого власника лісів. Сама держава як організація публічної влади складається зі створених нею органів, що виступають від її імені в будь-яких правовідносинах, у тому числі організаційно-господарських. Наявність органів різного рівня, компетенції галузевої належності сприяє розподілу основних функцій управління між ними. Їх правильний розподіл між різними органами забезпечить ефективне функціонування державних підприємств лісового господарства, що входять до сфери їх управління. З метою забезпечення ефективного контролю за управлінням господарською діяльністю державних унітарних підприємств необхідно розподілити організаційно-господарські функції органів державної влади як власників їх майна та функції щодо регулювання діяльності усіх секторів економіки.

Отже, система організаційно-господарських правовідносин потребує реформування за принципом розподілу контрольних, управлінських та господарських функцій між непідпорядкованими органами, оскільки нині територіальні органи Агентства лісових ресурсів одночасно проводять лісокористування і забезпечують управління та контроль підприємствами лісового господарства. Таке поєднання спричиняє ситуацію, коли додержання лісогосподарських вимог самими лісгоспами практично не контролюється. Крім цього, з усієї сукупності управлінських повноважень органів державної влади слід виокремити організаційно-господарські з управління діяльністю підприємств, державного майна і лісовими ресурсами, виділивши з усієї сукупності функцій управління та контроль.

ЛІТЕРАТУРА

1. Соловійов, В. М. Поняття і сутність правового регулювання державного управління в Україні / В. М. Соловійов // Університ. наук. записки. — 2007. — № 3 (23). — С. 27–33.
2. Основи економічної теорії : підручник : у 2 кн. / за ред. Ю. В. Ніколенка. — К. : Либідь, 1998. — 272 с.
3. Наука управління загальноосвітнім навчальним закладом / Т. М. Десятов, О. М. Коберник, Б. Л. Тевлін, Н. М. Чепурна. — Х. : Основа, 2004. — 240 с.
4. Віхров, О. П. Організаційно-господарські правовідносини : монографія. — К. : Вид. Дім «Слово», 2008.
5. Віхров, О. П. Господарське право. Спеціальна частина / О. П. Віхров. — К. : Вид. Дім «Слово», 2004. — 344 с.
6. Кравець, І. М. Правове становище суб'єктів організаційно-господарських повноважень : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. — К., 2008. — 16 с.

7. Загальна теорія держави і права : підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін. ; за ред. д-ра юрид. наук, проф., акад. АПрН України М. В. Цвіка, д-ра юрид. наук, проф., акад. АПрН України О. В. Петришина. — Х. : Право, 2009. — 584 с.
8. Адміністративне право України / за ред. Ю. П. Битяка. — Х. : Право, 2001. — 528 с.
9. Полянская, Г. Н. Охрана права государственной собственности на леса : монография / Г. Н. Полянская. — М. : Госюриздат, 1956. — 252 с.
10. Завгородня, В. М. Управління лісовим господарством України / В. М. Завгородня // Теорія та практика державного управління. Вип. 2: Державне управління та місцеве самоврядування : тези III Міжнар. наук. конгресу, 26 лют. 2003 р. — Х. : Вид-во ХарПІНАДУ «Магістр», 2003. — 236 с.
11. Вінник, О. М. Господарське право / О. М. Вінник. — К. : Всеукр. асоціація видавців «Правова єдність», 2008. — 766 с.
12. Юридична енциклопедія : в 6 т. / гол. редкол. Ю. С. Шемшученко. — К. : Укр. енцикл., 2004. — Т. 6. — 768 с.
13. Назаров, Ю. А. Основы менеджмента / Ю. А. Назаров. — Волгоград : ИПК «Царицын», 1997. — 128 с.
14. Малиновський, В. Я. Державне управління / В. Я. Малиновський. — К. : Атіка, 2003. — 576 с.
15. Віхров, О. П. Організаційно-господарські правовідносини : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. — Д., 2009. — 33 с.
16. Коняев, Н. И. Правовые формы хозрасчета : учеб пособие / Н. И. Коняев. — Куйбышев: Куйб. гос ун-т, 1975. — 111 с.
17. Непийвода, В. П. Правове регулювання суспільних відносин щодо лісів у контексті сталого розвитку : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. — К., 2006. — 23 с.
18. Горбовой, В. Ф. Предмет и система советского лесного права / В. Ф. Горбовой. — Красноярск: Изд-во Краснояр. ун-та. 1984. — 144 с.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ С УЧАСТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Бровдий А. М.

Проанализированы организационно-правовые отношения с участием государственных предприятий лесного хозяйства. Показаны особенности их статуса, а также статуса органов, наделенных организационно-хозяйственными полномочиями. Предложено решение некоторых проблем, возникающих в этих отношениях.

Ключевые слова: *организационно-хозяйственные правоотношения, предприятия лесного хозяйства, управление, субъекты, наделенные организационно-хозяйственными полномочиями.*

THE SPECIFICATION OF THE ORGANIZATIONAL- ECONOMIC RELATIONSHIPS WITH THE PARTICIPATION OF THE COMPANIES OF THE FORESTRY MANAGEMENT COMPANIES

Brovdiy A. M.

The author analyses organizational-economic relationships, that appear with the participation of the state forestry companies. Shows the specifications of their status, and the status of the bodies that are vested with the organizational-economic powers. He propose solutions of some problems, that appear in these relationship.

Key words: *organizational-economic relationships, forestry management companies, management, party endow with the organizational-economic authority/*

УДК 346.9:366

СУЧАСНИЙ АРСЕНАЛ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РЕКЛАМІ: ЗАКОНОДАВЧА ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАБОРОН

Р. В. Ваксман, стажист-дослідник

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено питанням господарсько-правового забезпечення функціонування та розвитку рекламної діяльності в Україні. Звернено увагу на те, що на сучасному етапі розвитку стан законодавчого регулювання рекламної діяльності є застарілим і містить численні прогалини. Запропоновано певний розподіл технологій і методів психологічного впливу, а також систематизацію прийомів, які використовують ці методи. Обґрунтовано необхідність формулювання системи законодавчих заборон та обмежень щодо провадження рекламної діяльності в Україні.

Ключові слова: *господарська діяльність, рекламна діяльність, недобросовісна реклама, технології, методи та прийоми психологічного впливу.*

Постановка проблеми. Як відомо, різновидом господарської діяльності є рекламна діяльність, яка на сучасному етапі розвитку є сталим самостійним видом бізнесу, який забезпечує активізацію руху товарів та послуг. Основним нормативно-правовим актом у цій сфері є Закон України «Про рекламу», який регламентує тільки загальні засади провадження такого виду господарської діяльності. Разом з тим слід констатувати, що у сфері рекламного бізнесу існує досить велика спокуса використання таких психологічних технологій, зокрема методів та відповідних прийомів, що впливають на свідомість споживачів, створюючи в такий спосіб додаткові конкурентні переваги для бізнесу рекламодавця. В той же час відповідно до законодавства про рекламну діяльність, технології (методи та прийоми) у багатьох випадках неможливо чітко оцінити застосування цих технологій і тим більше застосувати заходи господарсько-правової відповідальності. Тому юридично актуальною є проблема з'ясування переліку засобів, які застосовуються в рекламній діяльності й утворюють склади виявів недобросовісної реклами. В цьому сенсі важливою є їх наукова класифікація, яка б дозволила у подальшому розбудувати цілісну систему правових заборон та обмежень щодо таких форм (методів, прийомів) рекламної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначимо, що дослідженню рекламної діяльності як предмета саме господарської діяльності з урахуванням досягнень психологічної науки приділялося недостатньо уваги серед учених-правознавців та психологів. Треба відзначити всебічну, повну та ґрунтовну монографію А. Лебедева-Любимова «Психологія реклами», навчальний посібник Р. Мокшанцева, присвячений дослідженню проблеми психології реклами, дослідження Є. Доценко у сфері психології маніпуляції, а також статті Н. Карпачук «Маніпулятивні технології в рекламі», Д. Скорікової «Соціально-психологічні особливості сприйняття реклами та її вплив на людину». Слід назвати також праці науковців-господарників у сфері рекламної діяльності Н. Саніахметової та А. Черемнової, які зачіпають важливі загальні питання правового регулювання відносин у сфері реклами.

Формулювання цілей. Метою статті є формулювання й систематизація методів психологічного впливу та їх складових прийомів в окремі групи для встановлення меж добросовісної рекламної діяльності і відповідно попередження виявів недобросовісної реклами в Україні, зокрема пов'язаних із цілеспрямованим впливом на підсвідомість споживачів шляхом установлення господарсько-правових санкцій за випадки їх застосування.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, у ст. 7 Закону України «Про рекламу» закріплено основні принципи та заборони змістовного характеру: законність, точність, достовірність, використання форм та засобів, які не

завдають споживачеві реклами шкоди, зокрема, у п. 2 ст. 7 зазначено, що реклама не повинна підривати довіру суспільства до реклами, а навпаки відповідати принципам добросовісної реклами. Так, п. 3 ст. 7 цього Закону встановлено, що реклама не повинна містити інформації або зображень, які порушують етичні, гуманістичні, моральні норми, нехтують правилами пристойності [9]. Слід відмітити, що відповідно до абз. 4 п. 1 ст. 8 цього Закону передбачено загальну заборону в рекламній діяльності і самому рекламному продукті використовувати засоби і технології, які діють на підсвідомість споживачів реклами. В той же час загальна форма такої заборони за формою використаної законодавчої техніки не перешкоджає на практиці застосуванню названих технологій (методів, прийомів), оскільки вони не вказані, не визначені в прямій формі в тексті законодавчого акта та не забезпечені прямою вказівкою на застосування певного виду юридичної відповідальності. Виникає запитання: чи застосування психологічних технологій (методів, прийомів) завжди має кваліфікуватися як недобросовісна реклама або тільки в тих випадках, коли має місце встановлений вплив на підсвідомість споживача? Відповідно до коментаря до Закону України «Про рекламу», зокрема, у ч. 1. ст. 8 цього Закону щодо заборони використання засобів та технологій, які діють на підсвідомість споживачів реклами, закріплюється, що зазначене обмеження стосується застосування спеціальних розробок чи технологій, призначених для підвищення інтересу чи обізнаності споживачів реклами щодо предмета реклами, якщо таке підвищення інтересу чи обізнаності відбувається підсвідомо, в той час, коли споживач реклами не має можливості ідентифікувати поширювану інформацію як рекламу, а також робити вибір щодо сприйняття чи несприйняття такої реклами. Також зазначається, що до засобів і технологій, які діють на підсвідомість споживачів реклами, не слід відносити приховану рекламу. Проаналізувавши цю проблематику, можна розмежовувати використання технологій у прихованій рекламі, а також використання «технологій» як засобів рекламної діяльності в явній рекламі. Використання психологічних технологій у прихованій рекламі в цьому контексті слід розуміти так, що споживач не усвідомлює, що безпосередньо до нього звернена реклама, а також що взагалі підпадає під вплив рекламного повідомлення. Отже, можна говорити про порушення не тільки законодавства про рекламну діяльність стосовно прихованої реклами, а й її ідентифікації. Використовуючи «технології» ззовні у легальному рекламному продукті, споживач усвідомлює, що має місце реклама, але при цьому рекламні засоби, які застосовуються для досягнення ефективності рекламного повідомлення, невідомі, невідомо також, яким чином здійснюється цей неправомірний вплив. Отже, коментар до Закону України «Про рекламу» недостатньо чітко роз'яснює (деталізує)

досить цікаву забороняючу норму, створюючи можливість маніпулювання свідомістю споживача, а також умови для розширеного тлумачення науковцями з метою заповнення певних прогалів та усунення неточностей. Отже, як уявляється, слід виокремити вияви недобросовісної реклами, зокрема, за критерієм вільного вибору споживача. На жаль, в Україні положення Закону України «Про рекламу» належним чином не виконуються, встановлені заборони та обов'язки не діють, а тому мають місце вияви недобросовісної реклами. Слід погодитися з думкою К. Тот'єва, який зазначає, що реклама, яка виробляється, поширюється або розміщується з порушенням положень як національного, так і міжнародного законодавства, становить серйозну загрозу для приватних та публічних інтересів, підриває основоположні засади добросовісної конкуренції між підприємцями на товарних та інших ринках [3].

У літературі слушною є пропозиція Н. Саніахметової та А. Черемної щодо класифікації недобросовісної реклами.

Залежно від того, чи порушує недобросовісна реклама загальні або спеціальні вимоги, викладені в Законі України «Про рекламу» та міжнародних актах:

- недобросовісна реклама, яка порушує загальні вимоги, зокрема, передбачені в п. 1 ст. 8 Закону України «Про рекламу».

У свою чергу із цього виду можна виділити підвиди недобросовісної реклами, які залежать від певного типу порушень законодавства. До них слід віднести:

- недобросовісну рекламу, яка порушує вимоги законодавства стосовно інформування про якість продукції;
- недобросовісну рекламу, яка порушує вимоги законодавства щодо умов придбання;
- недобросовісну рекламу, яка порушує вимоги законодавства стосовно характеристики рекламодавця [4].

Розглянемо пропозиції щодо систематизації окремих технологій, методів та прийомів психологічного впливу на підсвідомість споживачів. Досліджуючи дану проблематику, можна дійти до висновку про те, що вплив реклами на свідомість у цілому можна характеризувати за критерієм інтенсивності. Отже, технології психологічного впливу, що використовуються у рекламній діяльності як різновиди господарської діяльності, слід поділити на агресивні та неагресивні. Під агресивними технологіями реклами треба розуміти технології, які несуть у собі грубе вторгнення в підсвідомість людини, нав'язування їй волі, примушування її до дій та вчинків, що можуть суперечити її особистим інтересам. Неагресивні технології реклами — це ті, які лише своєрідно підштовхують особу до прийняття рішення, при цьому не

виключаючи усвідомленість, критичність, право вибору («якщо мені товар не потрібен, то я його не придбаю», але ж якщо має місце мінімальна необхідність, бажання придбати, бажання спробувати, то методи неагресивних технологій є ефективними та діють як «приманки»). Слід зазначити, що технології рекламної діяльності включають методи у сфері реклами, а методи, у свою чергу, охоплюють прийоми, які не мають самостійного завдання, а підпорядковуються тому завданню, яке виконує метод, і в сукупності за допомогою цього досягається певна мета. Насамперед кожному методу рекламної діяльності притаманні певні прийоми, які в сукупності здійснюють більш ефективний вплив на реципієнта. Але не треба стверджувати, що існують прийоми, які властиві лише одному методу у сфері реклами. Прийоми, які притаманні одночасно декільком методам, назовемо їх прийомами «хімії», оскільки тотожні прийоми у різному поєднанні утворюють інші методи, а отже, здійснюють різного роду психологічний вплив, тобто цей процес схожий із процесами у хімічній науці. Використовуючи одні й ті ж самі прийоми у різних комбінаціях, ми отримуємо більш-менш схожий, але неоднаковий результат.

Дослідивши існуючу літературу у сфері психології рекламної діяльності, слід виділити (систематизувати) такі методи, які, зокрема, й складають агресивні та неагресивні технології.

До агресивних технологій слід віднести такі методи: сугестія (навіювання); технологія «25-го кадру»; метод трасової індукції (транса); метод гіпнозу; метод зараження.

Неагресивні технології складають такі методи: метод переконання; нейролінгвістичне програмування (NLP) — (може мати й агресивний характер); метод наслідування; метод «ореола».

Розглянемо докладніше кожний з перелічених методів рекламної діяльності.

1. Сугестія (навіювання) — прямий та необґрунтований (неаргументований) вплив однієї особи на іншу або на групу осіб. Отже, сугестію можна розглядати як агресивну форму методу переконання, оскільки знижуються критичність і свідомість при сприйнятті навіюваного змісту рекламного звернення. Вважаємо за потрібне розглянути сугестію не тільки як метод, а й як методику, оскільки вона включає низку методів, що працюють на агресивні технології реклами. Отже, сугестія як методика охоплює такі методи, як технологія «25-го кадру», метод трасової індукції, метод гіпнозу, які використовують різноманітні прийоми сугестії. Таким чином, можна констатувати, що сугестія є основоположним інструментом впливу на підсвідомість та волю споживача. Наведемо систематизовані прийоми даного методу та їх сутність: персевирація — багаторазове повторення; речова динаміка — м'якість та сила

голосу, терплячість, увага і використання ефекту несподіванки; уникнення заперечення — у мові не використовують заперечення «не» та «ні»; конкретність та образність ключових слів — концентрація на позитивних рисах товару та присвоєння йому ознак, що відповідають його якості ознаки; вплив звукосполученнями — окремі звуки та звукосполучення володіють здатністю підсвідомо впливати на емоції та волю людини.

2. Технологія «25-го кадру» — сприйняття глядачами прихованої інформації на підставі телевізійного моделювання технології «25-го кадру». Прийоми цього методу та їх сутність: прийом навіювання — навіювання інформації, яка міститься у 25-му кадрі; прийом тахітоскопічних методик — людина бачить 24 кадри на секунду, а 25-й кадр у свою чергу відкладається у підсвідомості.

3. Прийом методтрансової індукції — вводить людину у стан зниженої свідомості або дрімоти. Транс відрізняється від звичайного стану людини спрямованістю уваги, зокрема, супроводжується відповідними змінами мозкової активності. Прийоми зазначеного методу та їх сутність: перевантаження свідомості — швидке та хаотичне чергування картинок у кадрі, два персонажі, що говорять одночасно; використання природних станів трансу (при цьому застосовується ефект ідентифікації) — це стан після пробудження, перед сном, стан комфортності та розслабленості; розрив шаблону — збиває людину з пантелику, що вводить її у стан, близький до трансу; повна невизначеність — сюжети повністю захоплюють увагу людини і тримають її у стані напруженості; штучні та неіснуючі слова — привертають увагу, приводять до подиву (дивують), гіпнотизують.

4. Метод гіпнозу, де гіпноз — це подібний до сну стан людського організму, який супроводжується змінами його свідомості та характеризується тимчасовим обмеженням сприйняття. Розглянемо прийоми гіпнозу та їх сутність: навіювання — нав'язування волі гіпнотизера реципієнту під час гіпнотичного сеансу; підпорядкування — підкорення волі реципієнта, висловлювання в наказовій формі.

5. Метод зараження — несвідома, мимовільна схильність індивіда до певних психічних впливів. Зараження виявляється не через свідоме сприйняття будь-якої інформації або образів поведінки, а через пряме передавання певного емоційного стану. На наш погляд, зараження слід розглядати як агресивну форму методу наслідування. Зараження на відміну від наслідування діє на індивіда тільки тоді, коли він є частиною натовпу. Під тиском цього методу людина жертвує своїми інтересами заради інтересів колективних. Методу зараження притаманні такі самі прийоми, як і методу наслідування, але виключно в агресивному контексті, подібно до «зарази» та «інстинкту стадності».

6. Метод переконання відносять до методів впливу у стані пильнування. Переконання адресується розуму людини, її рефлексивним та критичним здібностям. Розглянемо прийоми цього методу та розкриємо їх сутність: прийом гіперболізації — заснований на перебільшеннях та прикрашенні; прийом порівняння — порівняння переваг з недоліками конкурентів; унікальна торгова пропозиція (УТП) — «надпропозиція», інноваційне розв’язання конкретної проблеми; створення контрасту — «було погано — стало добре (краще)»; превентивні відповіді — заздалегідь підготовлена відповідь на «каверзне» запитання споживача; стверджувальні висловлювання — твердження підносяться як факти; вибіркове підбирання інформації — підбирання та використання тільки тих фактів, які є вигідними для інформаційно-психологічного впливу реклами.

7. Нейролінгвістичне програмування (NLP) — «насильницьке програмування психіки», що включає способи впливу на оточуючих, способи взаємодії з підсвідомістю.

Незважаючи на те, що NLP розуміють як «насильницьке програмування психіки», його роль у рекламі є дещо перебільшеною. Своєї максимальної ефективності NLP досягає у разі особистого контакту з адресатом програмування, оскільки NLP засновано на встановленні тісного контакту зі співрозмовником. Нейролінгвістичне програмування — емпірично працююча модель, котра вивчає структуру того, як люди міркують та сприймають світ, заснована на синтезі новітніх технологій та найдавніших знань про людину. Рекламні технології лише запозичують прийоми NLP, котрі діють як «приманка», без якої реклама є апіорі неодоцільною. Тому вважаємо за потрібне віднести сумнівну ефективність цього методу до агресивних методів, які впливають на підсвідомість споживачів реклами. Слід зауважити, що цей метод у будь-якому разі при запозиченні прийомів зазначених методів, які входять до агресивних технологій NLP, може набувати агресивного характеру. Перелічимо прийоми NLP та розкриємо їх сутність: «дзеркальне відображення» — підстроювання поведінки під адресата з відображенням його жестів, міміки, цінностей, звичок, деталей поведінки; маркування — означає, що з основного тексту виділяються слова. При цьому досить цікавим є те, що якщо прочитати тільки виділені слова, то вони складатимуть окремий сенс. Отже, другий сенсовий рівень переходить на підсвідомий рівень; субмодальність — використання особливостей та характеристик зображення, звуку для керування емоціями таким чином, щоб здійснити одноразове програмування споживача на певні субмодальності і у потрібний момент викликати необхідну реакцію; метафори — непряме повідомлення у вигляді історій або образного вислову, яке застосовується при порівнянні. До метафор у цьому методі відносять банальні порівняння, а також притчі та

алегорії; створення «віртуальних вірусів» (думка-вірус). Віртуальний вірус (думка-вірус) — тобто інформація, яка знаходиться у людей у свідомості за принципом вірусу і зберігається в їх пам'яті, що автономно поширюється за допомогою самих же людей. Поширення відбувається за рахунок наявності у віртуальному вірусі (думка-вірус) механізму мотивації. Простими віртуальними вірусами (думка-вірус) є мрії, чутки, захоплюючі ідеї, анекдоти, складними віртуальними вірусами (думка-вірус) виступають певні ідеології, мотивація яких будується на отриманні соціальних вигід; створення комплексу еквівалентів, де ними є з'єднання між собою факти, які не мають причинно-наслідкового зв'язку, а об'єднані логічним зв'язком; конгруентність — узгодженість усіх компонентів комунікаційного процесу; прийом імплікатури (хибного вибору) — споживачу надається фіктивна можливість вибору; речове зв'язування — використання часових зворотів: «того ж як», «перед тим як», «після того як». (Наприклад, після того як ви спробуєте, зможете відповідно оцінити результат.)

8. Метод наслідування — це не просто прийняття зовнішніх рис поведінки іншої людини, а й відтворення індивідом рис та образів спеціально демонстрованої поведінки. Наведемо прийоми, які складають цей метод, та їх тлумачення: авторитетність джерела — бажання споживача орієнтуватися на авторитет (бути схожим, здійснювати такий самий вибір); прийом «домінантної» сторони — експлуатує бажання людини бути у числі домінуючих (за результатами соціальних опитувань, дев'ять із десяти споживачів залишилися задоволеними); ефект ідентифікації — означає, що споживач ставить себе на місце рекламного персонажа.

9. Метод «ореола» — привернення уваги до товарів та послуг за допомогою спеціальних прийомів, які відіграють роль «родзинки» в рекламі даного товару або послуги. Орієнтований на збільшення споживчої уваги та зацікавленості до тривіальних предметів рекламної діяльності. Розглянемо прийоми цього методу та розкриємо їх сутність: прийом фактора гумору та еротики — привернення уваги за допомогою гумору, еротики та ін.; прийом «родзинки» кольору — існує група привабливих кольорових поєднань; імідж — банальний товар, овіяний шлейфом іміджу; прийом «знаменитий образ» — акцентування уваги на популярному персонажі, який безпосередньо презентує товар; використання ай-стоперів (макетів, моделей, установок) — використання об'єктів, які звертають на себе споживчу увагу, кидаються в очі, змушують зупинити погляд.

Отже, забороні підлягають маніпуляції, які використовує недобросовісна реклама, а звідси випливає, що маніпулятивні технології (методи, прийоми) рекламної діяльності можна класифікувати за видами залежно від об'єктів спрямовування маніпулятивних технологій, що спотворюють свободу споживчого вибору:

- маніпулятивні технології, пов'язані з порушенням вимог щодо якості предмета реклами;
- маніпулятивні технології, пов'язані з порушенням вимог щодо умов придбання, експлуатації у процесі обслуговування та утилізації;
- маніпулятивні технології, пов'язані з порушенням вимог щодо ділової репутації суб'єкта господарювання.

Використання маніпулятивних технологій слід тлумачити як вияви недобросовісної реклами, де останні полягають у створенні певної системи заборон та санкцій за їх порушення.

Відмітимо, що рекламу саме за критерієм інтенсивності в контексті добросовісної реклами можна розглядати як агресивну добросовісну та недобросовісну рекламу. До агресивної добросовісної реклами слід віднести кількість повторів актів інформаційного впливу, а також комбінації з видами реклами, тобто реклама може мати агресивний характер за формою її розміщення. Неагресивною добросовісною рекламою є реклама, яка виконує функцію винятково інформування і виключає можливість порушення вимог законодавства України та міжнародних актів у сфері рекламної діяльності. Зазначимо, що добросовісна реклама переходить у категорію недобросовісної за критерієм саме інтенсивності, хоча за змістом та методами (прийомами) донесення є цілком відповідною. Сама інтенсивність розміщення реклами за характером і масштабом охоплення також може утворювати «синтезовану» кваліфікацію недобросовісної реклами не за якістю продукту, а за його інтенсивністю. Адже Закон України «Про рекламу» презюмує відповідальність за недобросовісну рекламу, яку має нести винна особа. Контроль у відповідній сфері здійснюється спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади, Антимонопольним комітетом України, Національною радою України з питань телебачення та радіомовлення та ін. Крім законодавства, на державному рівні цією проблемою цікавляться професійні спілки, громадські організації, зокрема, Спілка рекламистів України, Всеукраїнська рекламна коаліція, Громадська рада з питань реклами. Згідно зі ст. 29 Закону України «Про рекламу», об'єднання громадян у галузі реклами мають право здійснювати незалежну експертизу реклами на її відповідність вимогам законодавства України та давати відповідні рекомендації рекламодавцям, виробникам та розповсюджувачам реклами. Постає логічне запитання, яке на сьогодні залишається невирішеним: яким чином можна встановити факт впливу реклами на підсвідомість споживачів, котрий безпосередньо і становить об'єктивну сторону правопорушення? Можливо, залежно від потреби предмета реклами або необхідно проводити психологічні експертні дослідження. Отже, на практиці це питання потребує втручання фахівців, органів та саморегулювних ор-

ганізацій. Таким чином, саморегульвна організація рекламістів повинна розробити так званий кодекс «поведінки», який буде основою для Закону України «Про рекламу» та сприятиме здійсненню в Україні виключно добросовісної рекламної діяльності, де фундаментом стане Міжнародний кодекс рекламної діяльності.

Висновки. Виходячи із змісту законодавства України про рекламну діяльність, слід констатувати, що технології (методи, прийоми) маніпулювання з метою впливу на підсвідомість споживачів фактично не забороняються. Отже, сфера створення рекламних продуктів перетворюється на полігон, де використовуються засоби маніпулювання свідомістю споживачів за допомогою досягнень психологічної науки. Слушно постає запитання про використання методів (приймів), запозичених із сфери реклами у сферу політики, де широко використовується так звана соціальна реклама. Тобто опанування відповідних технологій у рекламній діяльності потенційно загрожує не тільки здійсненню негативного впливу на вільний споживчий вибір, а й робить проблематичним функціонування інститутів демократії. Таким чином, на сучасному етапі розвитку рекламної діяльності слід ставити питання про захист не тільки свободи споживчого вибору в рекламній діяльності, а й про захист свідомості громадян у всіх інших сферах суспільного життя. Саме тому одним із завдань господарсько-правової та психологічної наук є формування чітких правових позицій щодо заборони використання в рекламній діяльності технологій (методів, прийомів) впливу на підсвідомість споживача.

ЛІТЕРАТУРА

1. Доценко, Е. Психология манипуляций, механизмы и защита / Л. Доценко. — СПб. : Речь, 2004. — 243 с.
2. Карпачук, Н. Маніпулятивні технології в рекламі / Н. Карпачук // Наук. вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки. — 2009. — С. 118–121.
3. Тотьев, К. Ненадлежащая реклама: законодательные запреты и ограничения / К. Тотьев // Хоз-во и право. — 1996. — № 1. — С. 60.
4. Саниахметова, Н. Законодательство Украины о коммерческой рекламе / Н. Саниахметова, А. Черемнова. — Х. : Одиссей, 1999. — 256 с.
5. Романчук, С. Нейролінгвістичне програмування: бінарність поглядів [Текст] / С. Романчук // Мовознавство. — 2009. — Вип. 16. — С. 21–29.
6. Присяжнюк, М. Використання нейролінгвістичного програмування для маніпулювання свідомістю / М. Присяжнюк // Соціальна психологія. — 2008. — № 5. — С. 137–141.
7. Мокшанцев, Р. Психология рекламы : учеб. пособие / Р. Мокшанцев. — М. : Инфра-М., 2005. — 230 с.
8. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 36. — Ст. 194.

9. Про рекламу : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 39. — Ст. 181.
10. Райгородский, Д. Реклама: внушение и манипуляция: медиаориентировочный подход : учеб. пособие / Д. Райгородский. — Самара : Бахрах- М., 2007. — 752 с.
11. Лебедев-Любимов, А. Н. Психология рекламы / А. Н. Лебедев-Любимов. — 2-е изд. — СПб. : Питер, 2008. — 384 с.

СОВРЕМЕННЫЙ АРСЕНАЛ МАНИПУЛЯТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕКЛАМЕ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАПРЕТОВ

Ваксман Р. В.

Посвящено вопросам хозяйственно-правового обеспечения функционирования и развития рекламной деятельности в Украине. Обращено внимание на то, что на современном этапе развития состояние законодательного регулирования рекламной деятельности является устаревшим и содержит многочисленные пробелы. Предложено определенное распределение технологий, методов психологического воздействия, а также систематизация приемов, которые используют указанные методы. Обоснована необходимость формулирования системы законодательных запретов и ограничений осуществления рекламой деятельности в Украине.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность, рекламная деятельность, недобросовестная реклама, технологии, методы и приемы психологического воздействия.

MODERN ARSENAL OF MANIPULATIVE TECHNOLOGIES IN ADVERTISING: LEGISLATIVE OPTIMIZATION OF A BAN

Vaksman R. V.

It is devoted to questions of economic legal support of functioning and development of advertizing activity in Ukraine. That at the present stage of development the condition of legislative regulation of advertizing activity is out-of-date is paid attention and contains numerous gaps. Certain distributions of technologies, methods of psychological influence, and also ordering of receptions which use the specified methods are offered. Therefore, need of a formulation of system of a legislative ban and restrictions of implementation by activity advertizing locates in Ukraine.

Key words: economic activity, advertizing activity, deceptive advertizing, technologies, methods and receptions of psychological influence.

УДК 346.7:330.341.1

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ІНВЕСТИВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

О. М. Давидюк, кандидат юридичних наук, асистент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено основним науковим проблемам реалізації господарсько-правового регулювання відносин, пов'язаних із інвестуванням технологій на території України. За результатами їх вивчення запропоновано напрями вдосконалення чинного інвестиційного законодавства України.

Ключові слова: технологія, інновації, інноваційна діяльність, інвестиції, інвестиційна діяльність.

Постановка проблеми. Очевидним є той факт, що сучасний стан економічного розвитку національної економіки вимагає залучення додаткового фінансування та інвестування інтелектуальних доробок з боку як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб. Проте недостатній рівень розвиненості чинного законодавства, що визначає правові механізми захисту прав та законних інтересів учасників відносин, пов'язаних із залученням зазначених ресурсів, фактично відлякує зацікавлених осіб від участі в них. Саме тому головним завданням юридичної науки є розроблення та апробація механізмів захисту прав та законних інтересів осіб, які вкладають належні їм кошти чи інтелектуальні доробки (інвесторів) у сферу господарювання та національну економіку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій за обраною темою свідчить про те, що дослідження за цим напрямом здійснювалося багатьма науковцями в галузі як юридичної науки, так і економіки, державного управління та ін. На особливу увагу заслуговують праці таких учених, як О. Вінник [2], Ю. Атаманова [11; 13], Р. Б. Шишка [4], Л. Антонюк [5], Ю. Жорнокуя [14]. Проте жоден з названих авторів так і не навів цілісної концепції господарсько-правового регулювання відносин, пов'язаних із інвестуванням технологій в Україні.

Формулювання цілей. Основна мета статті полягає в тому, аби довести: інвестування технологій в Україні неможливе без додаткового доопрацювання правового регулювання, введення специфічних господарсько-правових механізмів реалізації прав та обов'язків суб'єктів цих відносин.

Виклад основного матеріалу. Предметом дослідження цієї статті виступають суспільні відносини, що виникають з приводу створення, передавання прав та втілення технологій, а також особливості їх функціонування крізь призму ринкових механізмів саморегуляції їх приватноправових аспектів.

Насамперед коротко визначимо, що ж являють собою інвестиції та якими є головні визначальні риси сучасного правового регулювання інвестиційних відносин.

Відповідно положень ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1]. Такими цінностями можуть бути: а) кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); б) рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); в) майнові права інтелектуальної власності; г) сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); д) права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; е) інші цінності; ж) інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень [1].

В юридичній науці під інвестиціями прийнято розуміти майно та інтелектуальні цінності, що мають грошову оцінку та вкладаються в об'єкти господарської діяльності та інших сфер суспільного життя (науку, культуру, охорону здоров'я та ін.) [2, с. 7]; або ж майно та майнові права, а також інтелектуальну власність, які вкладаються інвесторами в передбачених законом формах в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [3]; чи майнові або речові права, які передаються одним власником іншому для організації, підтримання або вдосконалення виробництва, в більшості випадків для отримання прибутку [4, с. 52].

Як вбачається з усіх наведених визначень та нормативних понять, *однією з головних та визначальних характеристик інвестиції є її інтелектуальна складова*, що має майнове втілення чи грошову оцінку. Означеними властивостями наділено в першу чергу об'єкти інноваційних відносин, серед яких особливо виділяється технологія як специфічний об'єкт суспільних відносин, здатний кардинальним чином змінити існуючий спосіб виробництва.

Спробуємо розглянути, що являє собою технологія та об'єктом яких відносин вона виступає.

Досліджуючи всю еволюцію технологічного розвитку та особливості використання поняття технології в галузях прикладних наук, ми бачимо відсут-

ність одноманітного розуміння сутності та тлумачення поняття технології. Складність та неоднозначність внутрішньої природи технології вимагають спеціалізованого індивідуального підходу до формування правового режиму їх використання. Серед запропонованих науковцями правових моделей, пов'язаних з подібними явищами, найбільш підходящою є категорія, запропонована В. Пантелєєвим та В. Наумовим, стосовно об'єктів права інтелектуальної власності, а саме поняття «синтезованого» («синтетичного») об'єкта правового регулювання. До такої категорії належать ті об'єкти правового регулювання, що являють собою абсолютно повноцінні об'єкти правовідносин, які вже захищені відповідними правовими механізмами. Але внаслідок їх об'єднання з'являється абсолютно новий за своїми властивостями об'єкт, що має особливу цінність і може існувати тільки в результаті поєднання всіх його складових [6]. До таких об'єктів відносять пісню як «синтезований» об'єкт правового регулювання, в якому поєднуються авторські права на музику, текст та суміжні права у вигляді права на виконання, а також «інтернет-сторінки», як файли особливого формату, де поєднуються авторські права на зображення, текст, розміщення певних засобів індивідуалізації та ін. [7]. На нашу думку, називати таке поєднання зазначених елементів «синтетичним» є не досить правильним. Більш доцільно використовувати термін «синтезований» об'єкт правового регулювання, оскільки це поняття вказує на появу його нових якостей та властивостей. При цьому також не можна повністю відкидати і властивість «синтетичності», оскільки такий об'єкт створено штучно, з усвідомленою метою досягти тих результатів, яких можливо досягти. Саме тому технологію можна визначити як «синтезований» об'єкт, що наділений «синтетичними» властивостями, і така специфіка віддзеркалюється на всіх етапах їх трансферу — від моменту створення до моменту використання (втілення).

Зважаючи на те, що будь-яка технологія базується на нових знаннях, сучасних наукових роботах, результатах науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, очевидним є те, що технологія пов'язана з об'єктами права інтелектуальної власності. Такий зв'язок є настільки тісним, що на перший погляд технологія постає звичайним об'єктом права інтелектуальної власності, проте при більш докладному вивченні ми бачимо низку суттєвих розбіжностей, що дозволяють дійти висновку про їх відмінність. Об'єкти права інтелектуальної власності в першу чергу втілюють в собі результати наукової і творчої діяльності, є одними з найбільш «наукоємних» об'єктів господарського обороту, що наділені високою потенційною здатністю до досягнення високих економічних результатів від їх безпосереднього використання. Однак ця галузь законодавства і права не в змозі охопити своїм регулюванням повністю всю творчу діяльність і всі її об'єкти. Навіть сама по собі творча діяльність є поняттям набагато ширшим за поняття інтелектуальної

діяльності [12, с. 29–32]. Іншими словами, певний пласт уже наявних суспільних відносин, що виникає з приводу використання вказаних об’єктів, не врегульовано за допомогою правових норм [12, с. 32].

Досліджуючи аспекти співвідношення технології та об’єктів права інтелектуальної власності, можна констатувати, що технологія не тільки нерозривно пов’язана з об’єктами права інтелектуальної власності, а й визначається останніми. Ступінь такого зв’язку є настільки високим, що дозволяє віднести технологію до категорії таких об’єктів. При цьому ми виходимо з того, що *технологія — це цілісний об’єкт суспільних відносин*, а на сьогодні в рамках права інтелектуальної власності, технологія як окремий об’єкт відсутня, вона може отримати захист лише за частинами, у межах авторського права, права промислової власності, засобів індивідуалізації товарів і послуг, а також їх виробників у господарському обороті тощо. За своїми властивостями вона розрахована на виробництво певного продукту (товару), що свідчить про наявність способів її комерціалізації ще на стадії планування та розробки.

Таким чином, *технологія* являє собою синтезований об’єкт права інтелектуальної власності, що має синтетичний характер, являє собою системне поєднання об’єктів права інтелектуальної власності, яке визначає найбільш істотні (сутнісні) характеристики технологічного процесу виробництва товарів чи надання послуг, що полягає в подальшому розробленні та вдосконаленні таких об’єктів, включає конкретні шляхи його комерціалізації та отриманий досвід використання.

Як уже зазначалося, однією з головних ознак будь-якої інвестиції є її інтелектуальна складова. За цією ознакою технологія може виступати як інвестиція, оскільки являє собою різновид інтелектуального продукту. В той же час чинне правове регулювання не містить жодного посилання на те, що технологія може виступити в ролі інвестиції.

Визначаючи технологію як особливий об’єкт господарських правовідносин, передусім необхідно зазначити, що сферою втілення технології як окремого об’єкта правового регулювання має стати виробничий сектор економічних відносин, тобто, іншими словами, сфера господарювання — господарські правовідносини. Відповідно до положень ст. 3 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» учасниками таких правовідносин виступають суб’єкти господарювання. Пропонуємо певні форми матеріального втілення технології, що можуть бути використані в господарському обороті як окремі об’єкти господарських правовідносин.

По-перше, це технологія як відокремлена, цілісна, закрита система верстатів, приладів, приборів, іншого устаткування та механізмів, що поєднані між собою єдиним технологічним призначенням — виробництвом товарів/надання послуг і безпосередньо пов’язані із переробленням певної сировини

в кінцевий результат її функціонування. Такому об'єкту, на нашу думку, найбільш притаманна назва — *технологічна лінія*.

По-друге, здатність виступати матеріальним втіленням технології в господарському обороті має її експериментальне конструювання (дослідний чи пробний зразок).

По-третє, це цілісний майновий комплекс суб'єкта господарювання разом із технологією, яка вже втілена до його основних фондів.

У «класичному» вигляді технологія являє собою об'єкт правового регулювання, що поєднує інформаційну та матеріальну складові і дозволяє дійти висновку про її відокремленість від іншого масиву об'єктів господарських правовідносин. Ці властивості нерозривно поєднані та впливають з власної природи досліджуваного об'єкта. Як уже зазначалося вище, технологія (а особливо фундаментальна та висока) здатна внести докорінні зміни до пануючого способу виробництва, що у свою чергу визначається її здатністю виробляти продукцію/товари, наділені високою конкурентоспроможністю та/чи високими або навіть унікальними споживчими властивостями. Втілення технології до певного виробничого процесу здійснюється з метою поліпшення результативності і підвищення економічних показників функціонування конкретних виробничих процесів. Зазначений об'єкт в її інформаційному, а особливо матеріальному втіленні є дуже схожим на звичайний товар чи послугу, а її характеристики виявляються лише після безпосереднього застосування. Це вимагає нормативного закріплення відповідних критеріїв розмежування, за допомогою яких з'явиться можливість виокремити технологію з-поміж звичайних технічних пристроїв та устаткування. Виходячи з того, що найбільшу цінність технології складають результати її функціонування, такими є наступні положення: 1) при втіленні технології до певних виробничих процесів створюється можливість отримати результат (у вигляді товарів чи послуг), наділений споживчими властивостями, які не були відомі (чи недосяжні) раніше; 2) у результаті використання (втілення) технології створюються товари чи послуги, наділені споживчими властивостями, які значно переважають за своїми якісними характеристиками аналогічні об'єкти, що вже створюються в національній економіці; 3) у результаті функціонування та використання технології створюються об'єкти, що у свою чергу наділені властивостями технології (тобто результат її функціонування — створення нових технологій).

Крім цього, аналізуючи чинне законодавство України, можна побачити, що суспільні відносини, які виникають з приводу створення, втілення та передавання прав на технологію, існують також у межах правового регулювання інноваційного права та законодавства, що є відповідною складовою частиною господарського права України.

Наведене свідчить: технологія наділена абсолютно всіма необхідними ознаками для того, аби виступати як інвестиції. В ній наявна й інтелектуальна, і майнова складові як визначальні характеристики будь-якої інвестиції.

Проте процесів інвестування технологій у національну економіку України майже не відбувається. Головна причина цього криється в чинному нормативно-правовому регулюванні господарських відносин, оскільки воно не містить норм права, які б «адекватно» регулювали ті суспільні відносини, які взагалі пов'язані з передаванням прав на технологію.

Зазначена проблематика перекликається з питанням фіксації технології у чинному господарському та цивільному законодавстві. Оскільки сама технологія (як первинний об'єкт правового регулювання господарського та цивільного законодавства) не знайшла свого належного відображення, в жодному разі не можна говорити про її інвестування в якийсь із секторів національної економіки України.

Висновки. На нашу думку, найбільш швидкими та оптимальними засобами заповнення прогалин правового регулювання відносин інвестування технологій є фіксація всіх необхідних визначальних характеристик технології, описаних у цій статті таким чином:

- прийняття Інноваційного кодексу України, проект якого вже було розроблено фахівцями Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку, Національної академії правових наук України;
- прийняття спеціального нормативно-правового акта Закону України «Про технології», у якому закріпити основні та визначальні засади правового статусу технології як основного інноваційного об'єкта;
- відображення в Законі України «Про інноваційну діяльність» положень щодо технології як визначального об'єкта інноваційної діяльності;
- включення до Цивільного кодексу України положень щодо технології як синтезованого (синтетичного) об'єкта права інтелектуальної власності;
- включення до Господарського кодексу України правових норм, пов'язаних із включенням технології до складу об'єктів господарського обороту;
- внесення змін до чинних нормативно-правових актів з метою включення технології до складу інвестицій (об'єктів інвестиційних відносин);
- затвердження оновленої редакції існуючого порядку державної реєстрації технологій (що буде заснована на проведенні наукової експертизи технології), створення єдиного державного реєстру технологій, права на які можуть бути реалізовані їх розробниками.

Реалізація окреслених заходів нормативного розвитку чинного правового поля України дозволить забезпечити чіткий правовий статус технології, відмежувати її від схожих інтелектуальних доробок, які не будуть здатні забезпечити досягнення аналогічного результату або й взагалі мо-

жуть призвести до абсолютної економічної недоцільності їх промислового використання.

У будь-якому разі наявне нормативне регулювання не здатне забезпечити жодного із завдань, які ставляться виробничим сектором національної економіки і потребує негайного докорінного реформування та вдосконалення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 47. — Ст. 646.
2. Вінник, О. М. Інвестиційне право : посібник / О. М. Вінник. — К. : Юрид. думка, 2005. — 568 с.
3. Актуальні питання господарсько-правового забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Д. В. Задихайло, Ю. Є. Атаманова, В. С. Мілаш та ін. — Х. : СПДФО Вапнярчук Н. М., 2006. — 256 с.
4. Шишка, Р. Инвестиционное право Украины : учеб. пособие / Р. Б. Шишка. — Х., 2000. — 176 с.
5. Антонюк, Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. — 394 с.
6. Степанов, В. В. Правовая охрана технологий [Электронный ресурс] / В. В. Степанов. — Режим доступа: http://www.russianlaw.net/law/doc/a133_1.htm.
7. Проблемы реализации авторских прав в сети Интернет [Электронный ресурс] / В. Наумов. — Режим доступа: <http://www.russianlaw.net/law/doc/a09.htm>.
8. Интернет: новые горизонты авторского права. Новые юридические проблемы и уникальные методы защиты авторских прав [Электронный ресурс] / В. Наумов. — Режим доступа: <http://www.internit.ru/1999/bs99/0011.html>.
10. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 р. № 143-V // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 45. — Ст. 434.
11. Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій : Закон України від 9 квітня 2004 р. № 1676-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 32. — Ст. 84.
12. Атаманова, Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. — Х. : ФІНН, 2008. — 424 с.
13. Право інтелектуальної власності : Академ. курс : підручник для студ. вищ. навч. закл. / О. А. Підопригора, О. Б. Бутнік-Сіверський, В. С. Дроб'язко та ін. ; за ред. О. А. Підопригори, О. Д. Святоцького. — К. : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2002. — 672 с.
14. Атаманова, Ю. Є. Теоретичні проблеми становлення інноваційного права України : монографія / Ю. Є. Атаманова. — Х. : Факт, 2006. — 256 с.
15. Жорнокуй, Ю. Інвестиційне право : посібник / Ю. М. Жорнокуй. — Х. : Східно-регіон. центр гум.-освіт. ініціатив, 2011. — 192 с.
16. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ В УКРАИНЕ

Давидюк А. Н.

Посвящено научным проблемам реализации хозяйственно-правового регулирования отношений, связанных с оборотом технологий (трансфером) технологий на территории Украины, с целью выработки предложений по усовершенствованию положений действующего законодательства Украины.

Ключевые слова: технология, инновации, инновационная деятельность, технологическая политика, рынок технологий, государственное регулирование хозяйственной деятельности.

FEATURES OF THE LEGAL REGIME OF INVESTMENT TECHNOLOGY IN UKRAINE

Davydiuk A. N.

The article is devoted to the scientific problems of realization of economic and legal regulation of relations connected with circulations (transfer) of technologies in Ukraine. The aim of article is making propositions for perfection of Ukrainian legislations.

Key words: technology, innovations, innovative activity, technological policy, market of technologies, state adjusting of economic activity.

УДК 346:796-799

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ФІЗКУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ (ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ)

*Л. І. Заїченко, здобувач, інспектор відділу аспірантури та докторантури
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Проаналізовано правові аспекти спортивних відносин як об'єкт господарсько-правового регулювання, а також діяльність спортивних клубів та інших спортивних організацій як суб'єктів комерційного і некомерційного господарювання. Поставлено питання щодо нагальної необхідності визначення сучасних

правових дефініцій «спорт» та «фізична культура», «суб'єкт спортивної діяльності», «спортивне право» та ін.

Ключові слова: спорт, фізична культура, суб'єкт спортивної діяльності, спортивне право.

Постановка проблеми. Спорт як комплексне соціальне явище і як достатньо складний вид людської діяльності та суспільних відносин має бути об'єктом досліджень з боку різних наук, у тому числі господарського права, зокрема, зважаючи на те, що на даному етапі суспільного розвитку питання підтримання фізично здорового суспільства є особливо актуальним. Слід констатувати, що сучасний спорт і комерціалізація відносин, з ним пов'язаних, надзвичайно тісно пов'язані, що ставить завдання стосовно їх господарсько-правового аналізу. Додатково питання наукового забезпечення цієї сфери суспільних відносин актуалізує факт активного розвитку так званого професійного спорту, включаючи його міжнародний аспект, на прикладі чемпіонату «Євро-2012».

Безпосередні публічні та приватні інтереси щодо фізичного стану громадян сфокусовано, зокрема, у таких сферах життєдіяльності суспільства, як військова служба, служба в органах внутрішніх справ, органах Міністерства з надзвичайних ситуацій тощо. Не слід залишати поза увагою також загальний стан працездатності населення, вартість медичного обслуговування для державного бюджету та особистих бюджетів громадян. Спортивні змагання привертають увагу все більшої кількості людей, у спорт вкладаються кошти, що все збільшуються. Відповідно підвищуються вимоги до організації спортивних заходів, діяльності їх учасників, з'являється потреба в правовому регулюванні стосунків у сфері спорту. Невипадково, що у Державній програмі розвитку фізичної культури і спорту (від 15 листопада 2006 р. № 1594) констатується, що в Україні вкрай незадовільною є ситуація, що склалася у сфері фізичної культури і спорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені питання залишаються поки що недостатньо розкритими, незважаючи на їх актуальність. Так, фактично не існує сучасних монографічних досліджень у сфері відносин фізкультури і спорту, здійснених з господарсько-правових позицій.

Формування цілей. Метою статті є визначення сучасних актуальних завдань законодавчої політики держави у сфері правового регулювання спортивної та фізкультурної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Метою предметної діяльності у сфері фізкультури і спорту в цілому є забезпечення здоров'я нації. Ця діяльність відбувається у публічному та приватному вимірах. До сфери публічних інтересів належать забезпечення фізичних властивостей осіб для служби в органах внутрішніх справ, збройних силах та ін., де фізичний стан визначає здатність до виконання особливих завдань, а до приватних, наприклад, — сфера сус-

пільно корисного дозвілля: фітнес, спортивний туризм тощо. Звичайно, що цей розподіл має умовний характер, але принципово впливає на зміст правового забезпечення відносин у сфері фізичної культури і спорту.

Відповідно до розд. I ст.1 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» спортивна діяльність — заходи, що здійснюються суб'єктами сфери фізичної культури і спорту для розвитку спорту. Відзначимо, що згідно зі ст. 1 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» (у ред. Закону України від 17 листопада 2009 р.), суб'єкт у сфері фізичної культури і спорту — фізичні або юридичні особи, які здійснюють свою діяльність з метою розвитку фізичної культури і спорту. Не можна не звернути увагу на певну тавтологічність наведеного визначення, що не дає змоги використовувати його як правову дефініцію, адже зміст суспільних відносин у цій сфері змістовно не розкривається.

Для конкретики та юридично правильного визначення терміна необхідно використовувати поняття «суб'єкт спортивної діяльності», хоча воно і є відмінним від наведеного у Законі України «Про фізичну культуру і спорт» терміна «суб'єкт у галузі фізичної культури і спорту». Отже, суб'єктом спортивної діяльності є фізична або юридична особа, їх регіональне, загальнодержавне об'єднання, що професійно займаються спортом як основним видом реалізації власної правосуб'єктності, беруть участь чи організовують спортивні змагання, підготовка спортсменів на професійній систематичній основі з метою вдосконалення спортивних досягнень, надання фізично-оздоровчих послуг населенню.

Фізичною особою у фізкультурно-спортивній діяльності є особисто спортсмен, що спеціалізує свою діяльність у сфері певного виду спорту, а ось юридичною особою — організація, що у будь-якій організаційно-правовій формі має відповідати вимогам ст. 80 Цивільного кодексу України. За своєю організаційно-правовою формою це можуть бути: громадські організації, підприємства, непідприємницькі товариства та ін.

Згідно із класифікацією юридичних осіб за Цивільним кодексом України вони підрозділяються на приватні та публічні юридичні особи.

Так, юридичні особи публічного права створюються для виконання функцій публічної влади — управління, забезпечення публічного правопорядку тощо. Такими є державні і комунальні установи та підприємства. В цих організаційно-правових формах існують, зокрема, спеціалізовані школи і різноманітні палаци спорту та фізичної культури. Разом з тим юридичні особи приватного права створюються для досягнення мети, яка має приватний характер, отримання прибутку та задоволення інших потреб їх засновників. У цих організаційно-правових формах можуть функціонувати, наприклад, фітнес-клуби, приватні спортивні заклади та організації професійної спортивної діяльності. Важливо підкреслити, що у деяких випадках слід визначити таких юридичних осіб суб'єктами господарювання.

Законодавець конкретизує коло засновників спортивних організацій, але і встановлює випадки, коли суб'єкти спортивної діяльності можуть фінансуватися за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів. Адже в контексті реалізації прав засновника органами державної влади та органами місцевого самоврядування законодавство України зазвичай пов'язує відповідне право із обов'язками з фінансування, майнової участі таких засновників у діяльності створеної ними організації. Однак доволі спірним і неоднозначним є використання у низці статей Закону України «Про фізичну культуру і спорт» поняття «юридична особа» без уточнення її категорії, тобто належності до публічного або приватного права.

Не менш вагомим для встановлення правового статусу, а відповідно і до поділу суб'єктів спортивної діяльності на види, є особливості інвестування в активи таких суб'єктів, а у більш широкому контексті — порядок їх заснування. Визначаючи коло засновників спортивних організацій, Закон України «Про фізичну культуру і спорт» вказує як на фізичних та юридичних осіб, так і безпосередньо на конкретних суб'єктів: органи державної влади, органи місцевого самоврядування, місцеві державні адміністрації (статті 11–15).

Заглиблення у проблематику правового регулювання спортивної діяльності та спортивних відносин у цілому актуалізує питання про правову природу самого інституту або галузі законодавства — «спортивне право». Як правило, в Україні практика застосування норм спортивного права зводиться до стандартного переліку послуг, які стосуються представницьких повноважень у різних федераціях, міжнародному спортивному арбітражі, а також послуг з розроблення контрактів. Проте у процесі аналізу ринку можна відшукати перші ознаки розвитку даної практики в Україні. Так, у юридичній літературі зустрічається таке: думку, що: «Спортивне право — це комплексна сфера права, яка є системою взаємозв'язаних норм, що приймаються як на законодавчому рівні, так і на рівні організацій, котрі створені для здійснення саморегулятивної діяльності, щодо універсалізації правил організації спортивних змагань, присудження нагород тощо, у межах ієрархічної структури міжнародного спортивного руху. Ці норми зачіпають різні сегменти спортивної діяльності (змагання, трудові відносини, фінансування, господарську діяльність та медичне обслуговування)» [1].

Спортивне право є особливою комплексною галуззю законодавства України, що подібно до військового, інформаційного, енергетичного законодавства тощо перебуває на стадії становлення. Так, на думку Р. Чередника, ця галузь законодавства регулює найрізноманітніші правовідносини за участю суб'єктів спортивної діяльності: спортсменів, клубів, тих, хто займається організацією змагань, продажем трансляцій змагань, постачанням спортивного устаткування, продажем сувенірної продукції і под. Усі відносини між цими суб'єктами

можна віднести до спортивних у широкому сенсі слова. Вони регулюються різними самостійними галузями права: цивільним, трудовим, адміністративним, фінансовим. Саме тому метою даного дослідження було обґрунтування комплексності спортивного права як достатньо автономної підсистеми правових норм законодавства України. Отже, спортивне право як галузь законодавства ще перебуває на стадії формування. Багато в чому це зумовлено тим, що сучасні підходи до управління спортом, організації спортивної інфраструктури, місця і ролі права почали приходити у вітчизняний спорт після розпаду Радянського Союзу. До цього моменту в галузі спорту працювала адміністративна модель [2]. Звичайно, що вона була абсолютно іншою за характером, змістом та формами, адже в її межах не визнавалися правовідносини, пов'язані з отриманням прибутку, фактично спорт був виведений за межі господарських відносин, предмета регулювання господарського законодавства і права.

Зараз у спортивне середовище впроваджується модель ринкових відносин, допускаючи тим самим професіоналізацію спорту не в плані не тільки досягнень, а й у плані організації спорту, що в свою чергу зумовлює комплексність галузі спортивного права і, безперечно, має бути враховано при побудові правового регулювання спортивних відносин [2]. Систематика спортивних відносин передбачає з'ясування особливостей їх суб'єктного складу.

Постає логічне питання щодо визначення суб'єкта господарювання у спортивній діяльності. Отже, згідно зі ст. 55 Господарського кодексу України суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. За цією ж самою статтею існують два види суб'єкта господарювання: господарські організації та громадяни України, іноземці та особи без громадянства. Спортивна діяльність, таким чином, може здійснюватись у повному обсязі в межах створеної господарської організації, але також і через зусилля фізичної особи-підприємця.

Що стосується правосуб'єктності суб'єктів спортивної діяльності, то вивчення положень статей 9–25 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» вказує на переважно виключний характер спортивної діяльності для закладів фізичної культури і спорту, у тому числі: спортивних клубів, дитячо-юнацьких спортивних шкіл, спеціалізованих навчальних закладів спортивного профілю, спортивних арбітражних судів, шкіл вищої спортивної майстерності, центрів олімпійської підготовки тощо. Разом з тим деяким категоріям суб'єктів спортивного права закон надає право здійснювати суміжні види господарської діяльності, а саме: надання послуг населенню з профілактики окремих видів захворювань, професійної реабілітації, організації і проведення культурно-

масових заходів із залученням професійних спортсменів, інструкторів, тренерів та ін. Однак за правилами статей 55, 88 Господарського кодексу України, статей 84, 116 Цивільного кодексу України як основний, так і додаткові види діяльності суб'єктів спортивного права повинні обов'язково визначатися в його статуті (положенні). Поряд із цим законодавство України та більшості держав Європейського Союзу припускає надання суб'єктами господарювання, які не є суб'єктами спортивного права, окремих спортивно-фізкультурних послуг, які закон не визнає виключним видом діяльності. Йдеться про створення груп оздоровлення на підприємствах, в установах, організаціях, проведення аматорських змагань, організацію і проведення на місцевому рівні загальнооздоровчих, спортивних заходів тощо.

Зважаючи на характер і підстави надання спортивних послуг, усіх суб'єктів спортивного права слід поділити на таких, для яких такого виду послуги є виключним (основним) видом діяльності, і тих, щодо яких надання відповідних послуг є додатковим (неосновним) видом господарської діяльності [3].

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» громадська організація фізкультурно-спортивної спрямованості — це об'єднання громадян, яке створюється з метою задоволення потреб його членів у сфері фізичної культури і спорту. Із цього положення випливає, що фізична культура існує на засадах громадської організації, тобто такої, що не провадить господарську діяльність.

За ст. 26 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» органи державної влади та органи місцевого самоврядування сприяють розвитку фізичної культури в навчальних закладах, тобто не мають комерційної діяльності. Фізична культура у сфері освіти базується на затверджених відповідно до закону державних стандартах освіти. Ці норми спрямовані на забезпечення науково обґрунтованих норм рухової активності дітей та молоді з урахуванням стану їхнього здоров'я, рівня фізичного та психічного розвитку.

Відповідно до ст. 12 Господарського кодексу України держава для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного та соціального розвитку застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Також згідно із ст. 15 цього Кодексу у сфері господарювання застосовуються технічні регламенти; стандарти, кодекси ustalеної практики, класифікатори, технічні умови.

Для ведення професійної діяльності логічно передбачити необхідність створення спортивних клубів, що є суб'єктом організації діяльності спортсменів-професіоналів, устами яких передбачають той чи інший вид діяльності відповідно до рішень його засновників. Слід визнати, що значною частиною діяльності такого клубу є здійснення саме комерційної або спортивної діяльності з метою отримання прибутку. У свою чергу спортивний клуб діє згідно із Законом України «Про фізичну культуру і спорт», іншими зако-

нодавчими актами, статутними вимогами Спортивної студентської спілки України, Міжнародної федерації університетського спорту, а також своїм Статутом, що спрямований на виконання соціально важливих функцій. Спортивний клуб є юридичною особою, має свою печатку, штамп із своїм найменуванням, розрахунковий рахунок у банківських установах, може мати на правах власності відокремлене майно, основні та оборотні фонди.

За ст. 38 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» професійний спорт — це як комерційний напрям діяльності у спорті, пов'язаний з підготовкою та проведенням видовищних спортивних заходів на високому організаційному рівні з метою отримання прибутку.

Окрему проблему правового регулювання спортивних відносин становить розмежування між спортивною діяльністю та спортивними заходами, адже відповідно до ст. 45 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» офіційні фізкультурно-оздоровчі та спортивні заходи — це спортивні заходи, включені до Єдиного календарного плану фізкультурно-оздоровчих і спортивних заходів України, календарних планів фізкультурно-оздоровчих і спортивних заходів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, календарних планів фізкультурно-оздоровчих і спортивних заходів районів, міст, селищ та сіл.

Не менш важливим питанням удосконалення законодавства про фізкультуру і спорт є визначення власне фізичної культури. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» визначає її як діяльність суб'єктів сфери фізичної культури і спорту, спрямовану на забезпечення рухової активності людей з метою їх гармонійного, передусім фізичного, розвитку та ведення здорового способу життя. Фізична культура має такі напрями: фізичне виховання різних груп населення, масовий спорт, фізкультурно-спортивна реабілітація (ч. I ст. 1).

У дошкільних та інших навчальних закладах обов'язково передбачаються посади фахівців з фізичної культури.

Фізична культура шляхом проведення обов'язкових занять у дошкільних, загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладах здійснюється відповідно до навчальних програм, затверджених у встановленому порядку.

У загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладах уроки з фізичної культури є обов'язковими і проводяться не менше трьох разів на тиждень. Місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування можуть приймати рішення щодо запровадження додаткових уроків з фізичної культури в загальноосвітніх навчальних закладах за умови наявності коштів у відповідних бюджетах.

У навчальних закладах, у тому числі підпорядкованих центральному органу виконавчої влади у сфері праці та соціальної політики, заняття з фізкультурно-спортивної реабілітації учнів і студентів з інвалідністю є

обов'язковими, їх періодичність та інтенсивність визначаються індивідуально, з урахуванням медичних рекомендацій.

Загальноосвітні та професійно-технічні навчальні заклади з урахуванням місцевих природних умов, інтересів учнів самостійно визначають зміст, форми і засоби їх рухової активності, методи проведення занять з фізичної культури та організовують позаурочну фізкультурно-спортивну роботу за участю позашкільних навчальних закладів, громадських організацій фізкультурно-спортивної спрямованості.

Керівники навчальних закладів зобов'язані забезпечувати створення сприятливих умов для належної рухової активності учнів та студентів.

Отже, можна стверджувати, що фізична культура є умовою здорового розвитку суспільства та молоді, і зміст законодавства України свідчить про це.

За ст. 1 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» спорт — діяльність суб'єктів сфери фізичної культури і спорту, спрямована на виявлення та уніфіковане порівняння досягнень людей у фізичній, інтелектуальній та іншій підготовці шляхом проведення спортивних змагань та відповідні підготовки до них. Спорт має такі напрями: дитячий спорт, дитячо-юнацький спорт, резервний спорт, спорт вищих досягнень, професійний спорт, спорт ветеранів, олімпійський спорт, неолімпійський спорт, спорт інвалідів та ін., а спортивна діяльність — заходи, що здійснюються суб'єктами сфери фізичної культури і спорту для розвитку спорту.

Висновки. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» змістовно та структурно не відповідає сучасному рівню розвитку спортивно-фізкультурних відносин у суспільстві, особливо з огляду на процес їх подальшої комерціалізації.

Сучасний стан розвитку спортивних відносин, спортивної діяльності в Україні актуалізує питання законодавчої інституціоналізації такої комплексної підгалузі права і законодавства, як спортивне право.

Очевидно, що комерційна, господарська складова, яка міститься в системі сучасних спортивно-фізкультурних відносин, потребує створення адекватної їй господарсько-правової складової у змісті спортивного права як комплексної підгалузі національного законодавства.

Формування спортивного права як підсистеми норм, що мають велике суспільно-правове та суспільно-економічне значення, мусить базуватися на чіткому логічно і юридично обґрунтованому та узгодженому понятійному апараті, особливо стосовно таких дефініцій, як «спорт», «фізична культура», «спортивні відносини», «спортивна діяльність», «комерційна спортивна діяльність».

Ключовим суб'єктом, що реалізує саме комерційну, господарсько-правову частину спортивних відносин, повинен стати спортивний клуб як суб'єкт господарської діяльності, організаційно-правова форма якого має бути чітко визначена в законодавстві.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шнир, Н. Спортивное право — Terra Incognita для украинских юристов? [Электронный ресурс] / Н. Шнир. — Режим доступа: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2011/11/28/52553.htm>
2. Чередник, Р. В. Становлення спортивного права як комплексної галузі в правовій системі України [Електронний ресурс] / Р. В. Чередник. — Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/App/2011_42/Cherednik.pdf
3. Заярный, О. Суб'єкти спортивних правовідносин [Електронний ресурс] / О. Заярный. — Режим доступа: http://smi.liga.net/articles/2012-01-05/3772717-sub_kti_sportivnikh_pravov_dnosin.htm

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ФИЗКУЛЬТУРЫ И СПОРТА: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Заиченко Л. И.

Проанализированы правовые аспекты спортивных отношений как объект хозяйственно-правового регулирования, а также деятельность спортивных клубов и других спортивных организаций как субъектов коммерческого и некоммерческого ведения хозяйства. Поставлен вопрос относительно неотложной необходимости определения современных правовых дефиниций «спорт», «физическая культура», «субъект спортивной деятельности», «спортивное право» и др.

Ключевые слова: спорт, физическая культура, субъект спортивной деятельности, спортивное право.

SYSTEMATIZATION OF PUBLIC RELATIONS IN THE FIELD OF PHYSICAL EDUCATION AND SPORT (ECONOMIC LEGAL ASPECT)

Zaichenko L. I.

The article is devoted the analysis of legal aspects of sporting relations as an object of the economic legal adjusting, and also activity of sporting clubs, and other sporting organizations, as subjects of commercial and noncommercial menage. In the article a question is put in relation to the urgent necessity of determination of modern legal definiciy «sport», «physical culture», «subject of sporting activity», «Sporting right», and others like that.

Key words: sport, physical culture, subject of sporting activity, sporting right.

УДК346.332.82(477)

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЖИТЛОВО-БУДІВЕЛЬНИХ КООПЕРАТИВІВ

О. П. Ковальова, здобувачка

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто типи та види кооперативів за чинним законодавством України, а також особливості правового статусу та функціонування ЖБК з метою спроби віднести ЖБК до того чи іншого типу та виду кооперативів. Обґрунтовано необхідність істотного вдосконалення законодавчого регулювання правовідносин, пов'язаних із діяльністю ЖБК, з урахуванням специфіки цього суб'єкта будівельного ринку та прийняття спеціального закону з метою відродження та подальшого розвитку ЖБК як квазісуб'єкта некомерційної господарської діяльності.

Ключові слова: ЖБК, квазісуб'єкт господарської діяльності, забезпечення діяльності житлово-будівельних кооперативів.

Постановка проблеми. В сучасних умовах організація та діяльність ЖБК викликає певні труднощі, оскільки це питання в Україні врегульовано насамперед лише застарілим з огляду на сьогодення Примірним статутом ЖБК, загальними положеннями, передбаченими у гл. 5 Житлового кодексу України. ЦК України містить лише загальні положення щодо здійснення діяльності кооперативами.

Безумовно, основним видом кооперації, що задовольняє житлово-побутові потреби своїх членів, залишаються ЖБК, які організуються для будівництва багатоквартирних будинків та їх наступної експлуатації, адже мета створення ЖБК — забезпечення житлом членів кооперативу та членів їх сімей шляхом будівництва відповідного багатоквартирного будинку (а у випадках, передбачених законодавством, — одно- і двоквартирних жилих будинків садибного типу або багатоквартирного блокованого жилого будинку (будинків) з надвірними будівлями за власні кошти кооперативу з допомогою банківського кредиту).

Порядок організації та діяльності ЖБК встановлюється законодавством України, Цивільним та Господарським кодексами України, Примірним статутом ЖБК та іншими актами законодавства України (до останніх, зокрема, можна віднести хоча б чинну постанову Ради Міністрів СРСР від 19 серпня

1982 р. № 765 «Про житлово-будівельну кооперацію» з наступними змінами та доповненнями, але таку, що за своїм змістом не відповідає сучасній політичній, економічній, правовій системам України, а тому навряд чи таку, що здатна врегульовувати правовідносини у сфері діяльності ЖБК).

Наразі чинним є Примірний статут ЖБК (затверджений постановою Ради Міністрів УРСР від 30 квітня 1985 р. № 186 з наступними змінами та доповненнями). Він регулює широке коло відносин, головним чином тих, що виникають усередині кооперативу: порядок організації та діяльності кооперативу, приймання громадян у кооператив, права й обов'язки кооперативу, права та обов'язки членів кооперативу та членів їх сімей, засоби кооперативу, органи управління кооперативу тощо, але в умовах сьогодення та стану чинного законодавства України також втратив свою актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіка організаційно-правової форми ЖБК та його функціонування на ринку будівництва житла й досі залишається поза увагою науковців та законодавця. Питання ж розроблення дієвого та концептуального механізму забезпечення діяльності ЖБК взагалі не отримало уваги в юридичній літературі.

Формулювання цілей. Метою статті є з'ясування специфіки діяльності ЖБК як суб'єкта ринку будівництва та обґрунтування питання про необхідність створення сучасного господарсько-правового забезпечення функціонування ЖБК шляхом прийняття відповідного закону України.

Виклад основного матеріалу. У ст. 6 Закону України «Про кооперацію» визначено, що відповідно до завдань та характеру діяльності кооперативи поділяються на такі типи: виробничі, обслуговуючі та споживчі [1]. Цікаво, що відповідно до ст. 93 Господарського кодексу України підприємствами колективної власності є виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій, інші підприємства, передбачені законодавством [2]. Залишається незрозумілим, чому законодавець поряд із виробничими кооперативами та підприємствами споживчої кооперації не закріплює й наявність обслуговуючих кооперативів. Погодимося, що дана стаття містить відкритий перелік видів кооперативів, тим не менш така позиція законодавця видається дещо нелогічною.

Чинне законодавство України, що регулює діяльність ЖБК, зокрема, та основи функціонування кооперації в Україні в цілому, не закріплює відношення ЖБК до конкретного типу. Отже, спробуємо розібратися, до якого з типів належить ЖБК.

Відповідно до ст. 2 Закону України «Про кооперацію» виробничий кооператив — кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової участі з метою одержання прибутку. Стаття 23 цього самого За-

кону зазначає, що виробничі кооперативи провадять господарську діяльність з метою одержання прибутку. Інші кооперативи надають послуги своїм членам, не маючи на меті одержання прибутку. Проведений аналіз даних норм Закону дозволяє стверджувати, що ЖБК не може належати до виробничих кооперативів за таких підстав.

Перш за все ЖБК не мають на меті отримання прибутку, особиста трудова участь членів кооперативу не є обов'язковою. Крім цього, членами ЖБК можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. ЖБК не здійснюють виробничу або іншу господарську діяльність. Правила утримання жилих будинків та прибуткових територій, затверджені наказом Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства, визначають ЖБК як юридичну особу, утворену фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі об'єднання їх майнових пайових внесків для участі в будівництві або реконструкції житлового будинку (будинків) і наступної його (їх) експлуатації [3].

Стаття 2 Закону України «Про кооперацію» надає легальне визначення поняттю «споживчий кооператив», вказуючи, що споживчий кооператив (споживче товариство) — кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для організації торговельного обслуговування, заготівель сільськогосподарської продукції, сировини, виробництва продукції та надання інших послуг з метою задоволення споживчих потреб його членів. Стаття 111 ГК України закріплює поняття «споживчого товариства». Виходячи зі змісту норм ГК України та Закону України «Про кооперацію» вбачається, що законодавець визначає поняття «споживчий кооператив» та «споживче товариство» тотожними. Так, споживчим товариством (кооперативом) визнається самостійна, самоврядна організація громадян, які об'єднуються на основі добровільності членства, майнової участі та взаємодопомоги. Метою такого об'єднання є забезпечення економічних та соціальних інтересів громадян — членів споживчого товариства.

Споживче товариство на відміну від виробничого кооперативу належить до некомерційних організацій і може об'єднувати на засадах членства громадян (індивідуальних членів) і комерційних та некомерційних організацій (колективних членів, що мають статус юридичної особи). Кожен член споживчого товариства має свою частку в його майні, яка визначається розмірами обов'язкового пайового та інших внесків, а також нарахованих на них дивідендів.

Аналізуючи дані норми закону, на нашу думку, неможливо віднести ЖБК і до споживчих кооперативів. Навряд чи метою ЖБК є поліпшення економічного та соціального стану членів кооперативу. ЖБК як учасник господарської діяльності бере участь у цілій системі майнових, управлінських та контрольних відносин. Так, можливо, у процесі будівництва і поліпшуються соціальні та економічні умови членів кооперативів шляхом отримання житла, але ж

члени ЖБК отримують житло за власні кошти, що були вкладені ними у будівництво. Участь членів у споживчому кооперативі передбачає сталі відносини; протягом тривалого часу та налагодження цих відносин як наслідок і відбувається поліпшення економічного та соціального стану. Метою створення ЖБК є надання послуг членам кооперативу на засадах безприбутковості, зокрема, заощадження коштів пайовиків при будівництві.

До того ж, виходячи зі ст. 1 Закону України «Про споживчу кооперацію», споживча кооперація здійснює торговельну, заготівельну, виробничу та іншу діяльність, не заборонену чинним законодавством України, сприяє соціальному і культурному розвитку села, народних промислів і ремесел, бере участь у міжнародному колективному русі [4]. ЖБК, у свою чергу, не здійснює господарської діяльності. Можна лише виділити діяльність ЖБК при укладенні договору підряду під час будівництва, контролювання якості роботи підрядника тощо. До того ж, ЖБК обслуговує лише членів кооперативу, не маючи на меті сприяння ситуації ринку будівництва житла в цілому.

Тим не менш, слушно буде зазначити, що за законодавством Російської Федерації житлово-будівельні кооперативи належать до спеціалізованих споживчих кооперативів, які задовольняють матеріальні та нематеріальні потреби його членів. У ст. 116 Цивільного кодексу РФ надано визначення споживчого кооперативу: споживчим кооперативом визнається добровільне об'єднання громадян і юридичних осіб на основі членства з метою задоволення матеріальних та інших потреб учасників, здійснюване шляхом об'єднання його членами майнових пайових внесків [5]. Споживчі кооперативи, що становлять предмет регулювання ст. 116 ЦК РФ, залежно від цілей створення і особливостей діяльності можуть бути поділені на три основні групи: споживчі товариства (заготівельні, торговельні тощо), діяльність яких також регламентується Законом РФ «Про споживчу кооперацію (споживчі спілки, їх союзи) в Російській Федерації» [6]; сільськогосподарські кооперативи (городницькі, тваринницькі та ін.), що діють відповідно до Закону РФ «Про сільськогосподарську кооперацію» [7]; спеціалізовані кооперативи (житлові, дачні, гаражні та ін.). У свою чергу, стаття 2 Закону РФ «Про споживчу кооперацію (споживчі спілки, їх союзи) в Російській Федерації» визначає, що цей Закон не поширюється на споживчі кооперативи, які здійснюють свою діяльність на підставі Федерального закону «Про сільськогосподарську кооперацію», а також на інші спеціалізовані споживчі кооперативи (гаражні, житлово-будівельні, кредитні та ін.).

Крім цього, у ст. 2 проекту Закону України «Про молодіжну житлово-будівельну кооперацію» встановлено, що молодіжний житлово-будівельний кооператив є різновидом споживчого кооперативу та здійснює свою діяльність без мети отримання прибутку [8]. Однак, на нашу думку, кваліфікування ЖБК до споживчого кооперативу в умовах чинного законодавства України призведе-

де до обмеження його юридичної правоздатності та як наслідок уповільнить розвиток такої важливої форми задоволення потреб громадян у житлі.

Останнім типом кооперативів є обслуговуючий кооператив, діяльність якого регулюється Законом України «Про кооперацію». Як уже зазначалося, ГК України не закріплює жодних положень щодо правового регулювання діяльності обслуговуючого кооперативу. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про кооперацію» обслуговуючий кооператив — кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності.

Враховуючи викладене, вбачається, що ЖБК неможливо віднести до жодного з існуючих типів кооперативу. Адже ЖБК функціонує як юридична особа спеціальної організаційно-правової форми з метою досягнення спільного соціально-економічного результату — побудови об'єкта нерухомості (житлового будинку) для членів кооперативу. Крім цього, ЖБК створюється на визначений строк, що пов'язаний із уведенням будинку в експлуатацію.

Слід також зазначити, що внаслідок особливостей відносин ЖБК у сфері будівництва житла він виступає як певний квазісуб'єкт господарської діяльності з боку як замовника, так і підрядника. Відповідно до ст. 135 ГК України обслуговуюча правоздатність ЖБК як юридичної особи покладає на нього відповідні функції щодо управління діяльністю суб'єкта господарювання.

Важливо, що в ЖБК особиста трудова участь членів кооперативу не є обов'язковою та його члени не беруть особистої участі у процесі будівництва. Отже, якийсь учасник має від їх імені виконувати обов'язки, покладені на замовника за договором підряду, контролювати хід роботи, виконувати поточну роботу тощо. А виходячи із правової природи сутності діяльності ЖБК у процесі будівництва, члени кооперативу й об'єднуються саме для того, аби ЖБК виконував ті обов'язки у рамках своїх повноважень, що покладаються на членів кооперативу як замовників. Отже, визначаємо, що ЖБК, маючи певні ознаки як самостійність, ініціативність, діяльність на власний ризик, що спрямована на досягнення соціальних результатів, може виступати замовником за договором підряду.

Що ж стосується іншої сторони договору підряду — підрядника, то його обов'язками є виконання роботи, тобто будівництво житла відповідно до норм та стандартів, передбачених чинним законодавством України, та здавання об'єкта будівництва в експлуатацію. Саме у процесі будівництва ЖБК управляє поточними питаннями роботи кооперативу, самостійно розв'язує проблеми, що виникають не тільки під час будівництва, а й у ході експлуатації об'єкта нерухомості, взаємодіє з іншими учасниками ринку житла. Виходячи з перелічених вище функцій та повноважень ЖБК, видається, що ЖБК може виступати і підрядником за договором підряду.

Таким чином, аналізуючи кожний з типів кооперативів, передбачених чинним законодавством, можна констатувати, що ЖБК як особливий учасник господарської діяльності у сфері будівництва житла діє як квазісуб'єкт будівельного ринку, має ознаки кожного з типів кооперативів, але однозначно не може належати до жодного.

Крім цього, відповідно до ст. 6 Закону України «Про кооперацію» за напрямами діяльності кооперативи можуть бути житлово-будівельними, садово-городніми, гаражними, торговельно-закупівельними, транспортними, освітніми, туристичними, медичними тощо. Спробуємо розібратися у концепції поділу законодавцем кооперативів саме на такі види та що необхідно покласти в основу такого поділу. Зі змісту даної норми Закону вбачається, що законодавець поділяє кооперативи виходячи з напрямів їх діяльності. Але, на нашу думку, такий поділ є не досить вдалим, адже у деяких випадках назви кооперативів не розкривають напрям та сутність їх діяльності.

Не вирішеним залишається і питання співвідношення поділу кооперативів на типи та види. Як уже зазначалося, ЖБК жодним чином не можуть належати до виробничих кооперативів, але зі змісту ст. 6 Закону України «Про кооперацію» цього не впливає. На нашу думку, в основі поділу мають лежати саме типи кооперативів, а поділ за видами діяльності слід проводити виходячи вже безпосередньо із кожного типу. Внаслідок такого розподілу дана стаття Закону України «Про кооперацію» складатиме певну систему, яка на сьогодні відсутня. Така структура вплине і на зміст усього Закону, адже уточнюючі та доповнюючі норми Закону України «Про кооперацію» також містять лише загальні положення.

Не викликає сумніву, що дане питання є вкрай важливим, а його вирішення — нагальним, оскільки як тип кооперативу, так і відношення його до того чи іншого виду діяльності впливають не тільки на його правовий статус, визначення його ролі у співвідношенні суб'єкт — учасник, а й на провадження його господарської діяльності в цілому.

Наведені особливості ЖБК дають підстави стверджувати, що на основі загальних законодавчих положень, якими регулюється діяльність ЖБК (Закон України «Про кооперацію», підзаконні акти, чинні ще з радянських часів), та з урахуванням специфіки сучасного ринку житлового будівництва чинне законодавство є вкрай недосконалим та не забезпечує конституційних засад України і розвитку сучасних напрямів економіки у сфері будівництва. ЦК України містить лише загальні засади правового регулювання виробничих кооперативів. ГК України більш докладно розкриває сутність та правові засади діяльності кооперативів в Україні, хоча найбільша увага приділяється саме виробничим кооперативам. Закон України «Про кооперацію» хоча й визначає правові, організаційні, економічні та соціальні основи функціонування кооперації в Україні, містить недоліки, що негативно впливають на діяльність не тільки ЖБК, а й кооперативів у цілому. Примірний статут ЖБК, що є чи не

єдиним нормативно-правовим актом, який присвячено регулюванню діяльності саме ЖБК в Україні, не тільки втратив свою актуальність, а й суперечить конституційним засадам чинного законодавства України.

Отже, не викликає сумніву, що вкрай важливим питанням є прийняття спеціального нормативно-правового акта, який би повною мірою регулював діяльність ЖБК в Україні, адже діяльність будь-якого суб'єкта права забезпечується саме шляхом розроблення та прийняття (набрання чинності) певної групи юридичних норм. Ця група норм отримує своє наповнення, структуру, форму (закон, постанова, наказ) залежно від того, які завдання повинні бути виконані і яку мету переслідує прийняття того чи іншого нормативно-правового акта.

Висновки. Враховуючи актуальність діяльності ЖБК та недосконалість чинного законодавства України, вважаємо, що прийняття спеціального Закону, який регулюватиме діяльність та функціонування ЖБК, дозволить не тільки усунути існуючі розбіжності і прогалини законодавства, а й дасть змогу розвиватися ЖБК у чітко закріпленому правовому полі. Пропонуванням щодо прийняття цього Закону ми ставимо на меті концептуально та дієво врегулювати взаємовідносини фізичних та юридичних осіб, що виникають у процесі задоволення ключової потреби людини в житлі шляхом стимулювання самостійного розв'язання громадянами цієї проблеми безпосередньо через створення ЖБК. Але слід зазначити, що за наявності державної підтримки, яка б гарантувала фінансову стабільність кооперативів, забезпечувала гарантії дотримання прав їх членів, цей процес був би значно прискорений. Саме тому такою важливою є активна участь у розвитку ринку будівництва не тільки громадян, які мають на меті отримати житло, а й держави як носія владних повноважень, що реально здатна справити вплив на його розвиток. При цьому не викликає сумніву, що саме держава має здійснити перший крок у відносинах держава — громадяни. Одним із таких кроків є вкрай важливими розроблення та прийняття Закону України «Про житлово-будівельну кооперацію», який визначить правові, організаційні, економічні та соціальні основи функціонування ЖБК в Україні з метою забезпечення підвищення рівня і якості життя громадян, соціальної стабільності в суспільстві шляхом виконання однієї із найважливіших конституційних вимог права кожної людини на житло.

Тому, на нашу думку, юридичні норми, які б регулювали діяльність ЖБК, мають бути сформульовані у вигляді спеціального Закону України «Про житлово-будівельну кооперацію».

Серед інших загальних питань, які вже врегульовані в законодавстві, та враховуючи організаційно-правову форму ЖБК цей Закон обов'язково має містити питання правового статусу ЖБК, принципу формування внесків, майнової основи діяльності, порядку управління (зокрема, мусить бути розглянуто питання про створення спостережних рад або інших, нових органів

управління, які б повною мірою відповідали специфічним завданням ЖБК). При законодавчому регулюванні статусу ЖБК мають бути враховані і такі його особливості, як створення на певний час, спеціальна правоздатність, неприбутковість, неможливість участі в торговельній діяльності тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про кооперацію : Закон України від 10.07.2003 № 1087-ІУ.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-ІУ.
3. Правила утримання жилих будинків та прибуткових територій, затверджені Наказом Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 17.05.2005 № 76.
4. Закон України «Про споживчу кооперацію» від 10.04.1992 № 2265-ХІІ.
5. Цивільний кодекс Російської Федерації від 30. 11.1994 № 51-ФЗ
6. Закон Російської Федерації «Про споживчу кооперацію (споживчі спілки, їх союзи) в Російській Федерації» від 19.06.1992 № 3085-1
7. Закон Російської Федерації «Про сільськогосподарську кооперацію» від 08.12.1995 N 193-ФЗ.
8. Проект Закону України «Про молодіжну житлово-будівельну кооперацію» від 12.10.2011 М 9285
9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-ІУ.
10. Житловий кодекс Української РСР від 30.06.1983 № 5464-Х.
11. Постанова Ради Міністрів СРСР від 19.08.82 № 765 «Про житлово-будівельну кооперацію».
12. Постанова Ради Міністрів Української РСР «Про затвердження Примірного статуту житлово-будівельного кооперативу» від 30.04.1985 № 186.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КООПЕРАТИВОВ

Ковалева А. П.

Рассмотрены типы и виды кооперативов согласно действующему законодательству Украины, особенности правового статуса и функционирования ЖСК с целью попытаться отнести ЖСК к тому или другому типу и виду кооперативов. Обоснована необходимость существенного совершенствования законодательного регулирования правоотношений, связанных с деятельностью ЖСК с учетом специфики указанного субъекта строительного рынка и принятия специального закона для возрождения и дальнейшего развития как квазисубъекта некоммерческой хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: ЖСК, квазисубъект хозяйственной деятельности, обеспечение деятельности жилищно-строительных кооперативов.

FEATURES ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SUPPORT FOR HOUSING CO-OPERATIVES

Kovaleva A. P.

In this article the types and kinds of cooperatives under the current legislation of Ukraine, the features of the legal status and functioning of cooperatives in order to attempt to include HBC then any type and form cooperatives expedience need for a substantial improvement of legislative regulation relationships associated with the activities of cooperatives specific to the given subjects object construction market and the adoption of a special law for recovery and further development of the housing cooperative as kvazisubjekt-profit business.

Key words: housing cooperatives, kvazisubjekt economic activity, support for housing co-operatives.

УДК 346.2:620.91

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

М. М. Кузьміна

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено дослідженню проблеми напрямів правового регулювання у сфері альтернативної енергетики. Досліджено основні засоби правового регулювання на рівні ЄС та національному рівні деяких країн з метою сприйняття позитивного досвіду Україною.

Ключові слова: альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії, директиви ЄС у сфері альтернативної енергетики.

Постановка проблеми. Паливно-енергетичний комплекс є фундаментом розвиненої економіки держави. Він являє собою міжгалузеву систему, яка забезпечує споживачів усіх категорій паливно-енергетичними ресурсами (паливом чи отриманими із нього іншими видами енергії). Безперерйне забезпечення народного господарства країни газом, нафтою, вуглем, електричною та тепловою енергією — одна з умов існування її економічної та політичної незалежності, національної безпеки. Енергетика визначає рівень роз-

витку економіки країни, статус держави на міжнародній арені, її привабливість як партнера. Однак розвинений енергетичний сектор економіки неминуче призводить до забруднення довкілля, тому розвиток альтернативної енергетики є пріоритетом для багатьох передових країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері альтернативної енергетики сьогодні зазвичай проводяться в економічному та технічному аспектах такими ученими, як Г. Гелетука, Т. Железна, П. Капустенко, Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є вивчення досвіду правового регулювання виробництва енергії з відновлювальних джерел для поліпшення систематики та розвитку законодавства України у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Енергоспоживання ЄС має дві характерні особливості. По-перше, рівень загального споживання первинної енергії є майже незмінним протягом останніх двадцяти років — 1700...1800 млн т н.е./рік, і це за умови постійного розвитку економіки і приєднання нових країн до ЄС. Утримання енергоспоживання на постійному рівні досягається шляхом планомірного вживання заходів щодо підвищення енергоефективності та енергозбереження. По-друге, ЄС виробляє лише близько половини всієї необхідної кількості енергії, і, зважаючи на це, приділяє велику увагу розвитку відновлюваних джерел енергії [1, с. 35].

ЄС — це об'єднання суверенних держав, тому енергетична політика країн-учасниць проводиться на національному рівні, а роль ЄС полягає передусім у координації національної діяльності та пошуку можливостей для гармонізації розвитку країн-учасниць з метою посилення ефекту національної діяльності. В ЄС спостерігається системний підхід щодо розв'язання зазначеної проблеми. Так, визнано, що подальше економічне зростання передусім залежить від упровадження інновацій та конкурентної енергетичної політики. Самостійна програма «Розумну енергію Європі» реалізується у складі чинної Рамкової програми ЄС з конкурентоспроможності та інновацій на 2007–2013 роки.

На рівні ЄС прийняті такі документи: Директива 2003/30/ЄС від 8 травня 2003 р. з упровадження використання біопалива та інших поновлювальних видів палива для транспорту (Directive 2003/30/EC on the promotion of the use of biofuels or other renewable fuels for transport); Директива 2001/77/ЄС «Про створення сприятливих умов продажу електроенергії, виробленої з відновлюваних енергоджерел, на внутрішньому ринку електричної енергії» (Directive 2001/77/EC on the promotion of electricity produced from renewable energy sources in the internal electricity market); Директива 2009/28/ЄС (ВДЕ) та рішення Комісії 2009/548/WE щодо популяризації відновлювальних джерел енергії. У цих актах зазначено цілі ЄС до 2020 р.: 20 % зниження викидів парникових газів, 20 % поліпшення ефективності використання енергії, 20 % частка альтернативних

джерел енергії в енергетичному балансі ЄС. Зазначається також, що біопаливо, електроенергія, водень з альтернативних джерел повинні використовуватися не менше 10 % усіх видів транспорту. У «Дорожній Карті по відновлюваній енергетиці» за 2007 р. [2], розробленій Європейською Комісією, зазначено, що нові цілі мають бути досягнуті до 2020 р. за рахунок вітрових електростанцій (12 % від необхідного обсягу електроенергії). Виробництво електроенергії з біомаси (тверда біомаса, органічні відходи, біогаз) має потроїтися, сягаючи близько 300 ТВт·год/рік. Також очікується певний ріст виробництва електроенергії з енергії сонця та хвиль у зв'язку з потенційним здешевленням відповідних технологій. Загалом за рахунок відновлюваних джерел енергії в ЄС у 2020 р. має бути забезпечено 34 % загального споживання електроенергії. Виробництво енергії з поновлюваних джерел залежить від розвитку малих та середніх підприємств, тому держави-члени повинні проводити державну політику підтримання підприємств на регіональному рівні. Країни — учасниці ЄС мають забезпечити полегшення процедур сертифікації, ліцензування та ін., що можуть створювати бар'єри в розвитку ринку альтернативних джерел.

Реалізація зазначених положень можлива за умови розроблення відповідної політики на національному та регіональному рівнях в країнах — членах ЄС, а також визнання ролі альтернативної енергетики не тільки як енергетичного ресурсу, а й як внеску в економічний та соціальний розвиток. При цьому загальна та енергетична політика країни будується на пріоритеті відновлювальної енергетики із встановленням у національному енергетичному плані мети за рівнем використання джерел альтернативної енергії. Країни ЄС через кожні п'ять років приймають і публікують звіт, що встановлює національні індикативні цілі для майбутнього споживання електрики, виробленої з відновлювальних джерел енергії, виражені у відсоткових показниках від обсягу споживання електрики, на наступні 10 років. У звіті також окреслюються заходи, вжиті або заплановані на національному рівні, для досягнення цих національних індикативних цілей. Саме за такої умови можлива фінансова підтримка з боку неенергетичних програм ЄС, особливо структурних фондів, що виділяють кошти на розроблення проєктів, навчання та інші види діяльності, спрямовані на зниження рівня безробіття та стимулювання економічної діяльності [3, с. 63].

Розглянемо особливості національного регулювання виробництва енергії з альтернативних джерел на прикладі деяких країн.

Данія. Є самодостатньою країною в енергетичній сфері. Її енергетична політика здійснюється в рамках енергетичної програми, що постійно оновлюється з огляду на вимоги часу. Так, метою першої програми (1976 р.) було запобігання енергетичній кризі. Друга програма особливу увагу приділяла розгляду соціально-економічних та екологічних проблем, зменшенню залежності від імпорту палива. Третя програма «Енергія 2000» передбачала намагання збільшити використання

екологічних видів палива. Четверта програма «Енергія 21» поставила за мету досягнення до 2005 р. частки поновлювальної енергії в країні до 12–14 % [4, с. 81]. Нині діє енергетична стратегія Данії до 2025 р. Цією програмою передбачаються скорочення енергоспоживання, у тому числі в транспортному секторі, та зниження його залежності від нафтових видів палива шляхом розробки ефективних технологій та альтернативного палива, збільшення частини використання альтернативних джерел енергії шляхом створення сприятливих умов для їх розробки та інтеграції в енергосистему країни (створення розвиненої, гнучкої інфраструктури електромереж для підключення до неї поновлювальних джерел енергії; надання пріоритетного значення державним науково-дослідним організаціям у сфері поновлювальних джерел енергії, збільшення можливостей для розміщення додаткових вітропарків, до 2020 р. половина енергії в країні має бути вітряною). До 2035 р. планується повний перехід на поновлювальні джерела енергії в електро- та тепlopостачанні країни [5].

З 1997 р. у Данії введено податки для традиційного палива: на емісію CO₂ при використанні природного палива для отримання теплової енергії, «енергетичний» податок, податок на викиди діоксидів сірки при спалюванні мазуту та вугілля. Отже, енергія з поновлювальних джерел стала більш конкурентоспроможною з традиційними видами палива.

Поширеним засобом є надання субсидій виробникам енергії з відновлювальних джерел. В Данії величина субсидії на «зелену» електроенергію становить 20 євро/МВт·год. Для стимулювання впровадження сучасних котлів для паління біомаси, що пройшли відповідну сертифікацію, Данське енергетичне агентство надавало субсидію у розмірі 20 % від вартості котла. Система доплат (бонусів, субсидій) на електроенергію з ВДЕ діє також у Фінляндії, Чеській Республіці, Нідерландах, Іспанії та інших країнах.

З 2000 р. діє система «зелених» сертифікатів. «Зелений» сертифікат є документом, що підтверджує факт виробництва кожної МВт·год електроенергії з відновлюваних джерел. Країна встановлює обов'язкову квоту на обсяг «зеленої» електроенергії в загальному обсязі виробництва. Зелена енергія має пріоритет у доступі до мережі. Енерготоргівельні компанії зобов'язані прийняти її та оплатити, споживачі — купувати відповідно до встановлених квот [4, с. 81]. Якщо якийсь виробник (постачальник) електроенергії не може виконати цю квоту, він має придбати «зелені» сертифікати на ринку або сплатити штраф, сума якого зазвичай вище вартості «зелених» сертифікатів. Іноді зобов'язання за квотою «зеленої» електроенергії накладається не на виробника (постачальника), а на споживача електроенергії. В Данії сертифікати є цінними паперами, які можна продати чи придбати незалежно від продажу енергії. Система квот і «зелених» сертифікатів діє також у Швеції, Італії, Польщі, Румунії, Великій Британії, Бельгії.

За даними федерального міністерства навколишнього середовища, охорони природи та безпеки ядерних реакторів *Німеччини* (BMU), у 2010 р. частка поновлювальних джерел енергії становила 9,4 % у загальному споживанні енергії. Відповідно до Директиви 2009/28/ЕС щодо популяризації відновлювальних джерел енергії Німеччина має забезпечити 18 % частку поновлювальних джерел в енергоспоживанні країни до 2020 р. В 2010 р. прийнято Національний план розвитку відновлювальних джерел енергії (National Renewable Energy Action Plan — nREAP). До того ж, на державному рівні прийнято рішення закрити всі АЕС країни до 2022 р.

Протягом 1989–1995 рр. у країні діяла програма, спрямована на створення 250 МВт генеруючих потужностей вітрових електростанцій. Вона гарантувала фіксовані платежі за кожен кВт·год виробленої електроенергії. У 1991 р. прийнято закон, згідно з яким незалежні виробники «зеленої» електроенергії мають доступ до мереж, а оператори мереж зобов'язані компенсувати виробникам 90 % середнього тарифу для приватних споживачів. Після лібералізації ринку електроенергії у 1998 р. виникла потреба змінити систему платежів за «зелену» електроенергію. У 2000 р. прийнято Закон «Про відновлювальні джерела енергії», який увів диференційований «зелений» тариф на 20 років. Протягом наступного періоду деякі положення закону декілька разів змінювалися та доповнювалися. Сьогодні Закон «Про відновлювальні джерела енергії» встановлює: 1) пріоритет для виробників електроенергії на ринку електроенергії та забезпечує їм доступ до мережі; 2) фіксовані ціни на електроенергію, що надає гарантії приватним інвесторам та дозволяє відповідним електростанціям працювати беззбитково; 3) виробники «зеленої» електроенергії отримують суттєву компенсацію за поставлену електроенергію (компенсація сплачується двадцять років, однак її розмір зменшуватиметься кожні два роки).

Так, для електроенергії з біомаси базовий тариф становить приблизно 7,79...11,67 євроцентів/кВт·год залежно від потужності установки, а для електроенергії з біогазу, отриманого шляхом анаеробної ферментації біомаси, — 8,79...12,67 євро-центів/кВт·год. Існують надбавки до базового тарифу: за одночасне виробництво теплової та електричної енергії, застосування як біомаси енергетичних культур та використання інноваційних технологій при виробництві електроенергії з біомаси та ін. «Зелений» тариф у Німеччині не поширюється на сумісне спалювання біомаси з викопними паливами. Уведення «зеленого» тарифу в Німеччині сприяло зростанню частки ВДЕ у виробництві електроенергії з 5,8 % у 2005 р. до більш ніж 15 % у теперішній час [1, с. 38].

Діяльність у сфері «зелених» сертифікатів та «зелених» позначок контролюється *Grüner Strom Label e.V.*, — неурядовою організацією, що створена декількома некомерційними екологічними організаціями та організаціями у сфері захисту прав споживачів.

В *Австрії* діє закон про стимулювання виробництва енергії з поновлювальних джерел. Вирішення енергетичних питань передано у відання регіональних урядів. Уряд Верхньої Австрії здійснює інформаційну підтримку приватних користувачів («гаряча» телефонна мережа, публікації, компакт-диски, інтернет, проведення щорічних виставок «Energiesparmesse» з нагородженням переможців, безкоштовні консультації та енергоаудит для приватних користувачів, тренінг-програми для виробників обладнання та консультантів). На законодавчому рівні закріплено також пріоритет для використання біомаси в опаленні громадських споруд, спрощення адміністративних процедур. Створено Фондову біржу для торгівлі виробленими з біомаси паливами.

Суттєва підтримка надається науково-дослідницьким проектам у сфері поновлювальних джерел енергії. Кошти виділяються федеральними департаментами, регіональними урядами (у провінціях), Фондом підтримки наукових досліджень (FWF), Фондом підтримки наукових досліджень у промисловості (FFF), Фондом Австрійського національного банку, Фондом інноваційних технологій (ITF).

Особливим засобом стимулювання виробництва енергії з альтернативних джерел є також надання інвестиційних грантів, кредитів. У деяких країнах існують спеціальні фонди, які надають пільгові кредити на впровадження технологій, що потребують стимулювання, в тому числі технології виробництва електроенергії з ВДЕ. Наприклад, у Польщі Національний фонд захисту довкілля та водних ресурсів надає пільгові кредити на реалізацію проектів «зеленої» електроенергетики у разі використання в них енергії вітру, біогазу та гідроенергії. Розмір кредиту становить 1...12,5 млн євро, але не може перевищувати 75 % вартості проекту. Позичальник звільняється від виплати до 50 % обсягу кредиту. Пільгове кредитування «зелених» технологій в різних формах діє також у Данії, Словенії та Чеській Республіці [1, с. 40].

Слід відзначити, що в ЄС існують два типи стимулювання розвитку відновлювальної енергетики щодо визначення ціни на неї [6]: 1) системи з фіксованою ціною, у яких уряд встановлює ціни на електроенергію з поновлювальних джерел енергії, за цими цінами виробник продає електроенергію, а її кількість встановлюється ринком. Більшість країн ЄС встановлюють у спеціальних законах «зелений тариф», який являє собою спеціальний підвищений тариф на електроенергію, вироблену з ВДЕ, за яким виробник гарантовано може її продати. Зазвичай він встановлюється на довготривалий період (10...20 років) з поступовим зменшенням його величини і диференціюється для різних технологій і потужностей установок. Менш розвинені технології отримують більш високий тариф для швидшого досягнення ними комерційного рівня, а в межах однієї технології — чим менше потужність установки,

тим більший «зелений» тариф вона може отримати. Наразі «зелений» тариф діє у 21 країні ЄС — Австрії, Данії, Фінляндії, Німеччині, Іспанії та ін. [1, с. 38]; 2) системи квот на поновлювальну енергію, за яких уряд встановлює необхідну кількість енергії та надає ринку можливість визначати її ціну. У Франції та Латвії також діє система тендерів. Її сутність полягає у тому, що в країні оголошується тендер на будівництво об'єктів «зеленої» електроенергетики, і переможець тендеру одержує повне або часткове державне фінансування будівництва. Так, у секторі біоенергетики у Франції в 2005 р. державну підтримку отримали проекти будівництва установок загальною потужністю 232 МВт, у 2006 р. — 300 МВт, у 2009 р. — 250 МВт [1, с. 35].

Системи з фіксованою ціною та системи квотування є методами створення захищеного ринку, відмежування ринку поновлювальної енергетики від загального ринку, на якому альтернативна енергетика не змогла б конкурувати з традиційною.

Висновки. Щодо забезпечення розвитку виробництва енергії з альтернативних джерел в європейських країнах можна зробити такі основні висновки.

1. Забезпечення розвитку виробництва відновлювальної енергії здійснюється на рівні ЄС, національному рівні окремих країн та регіональному рівні. Національна політика підтримки розвитку альтернативної енергетики є невід'ємною складовою не тільки енергетичної політики, а й інноваційної політики держави та політики соціально-економічного розвитку. Відповідна політика супроводжується чітким програмним забезпеченням її реалізації. Лідерами у сфері виробництва енергії з альтернативних джерел є Німеччина, Австрія, Данія, Швеція. Найбільшого розвитку набули вітроенергетика, виробництво енергії з біомаси, сонячна енергетика.

2. Країни-лідери у сфері відновлювальної енергії, крім Національної програми, розробляють окремий нормативний акт, що регулює відносини у сфері виробництва та реалізації енергії. Наприклад, закон, що діє в Німеччині, встановлює такі положення: 1) пріоритет для виробників електроенергії на ринку електроенергії, та забезпечення їм доступу до мережі; 2) ціни на електроенергію фіксовані, що надає гарантії приватним інвесторам та дозволяє відповідним електростанціям працювати беззбитково; 3) виробники «зеленої» електроенергії отримують суттєву компенсацію за поставлену електроенергію.

3. Особливою умовою реалізації проектів з альтернативної енергетики є зважена податкова політика, спрямована на підвищення конкурентоспроможності енергії, виробленої з альтернативних джерел: введення енергетичного податку для традиційних виробників енергії або податкове стимулювання виробників альтернативної енергії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гелетуха, Г. Г. Аналіз механізмів стимулювання розвитку «зеленої» електроенергетики у Європейському Союзі / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железна, О. І. Дроздова // Пром. Теплотехніка. — 2011. — Т. 33, № 5.
2. Renewable Energy Road Map. Renewable energies in the 21st century: building a more sustainable future. COM(2006) 848 final, Brussels, 10.01.2007.
3. Альтернативная энергетика и энергосбережение: современное состояние и перспективы : учеб. пособие / П. А. Капустенко, А. К. Кузин, Е. Л. Макаровский и др. — Х. : Вокруг цвета, 2004. — 312 с.
4. Гелетуха, Г. Г. Государственное регулирование развития биоэнергетики в странах Европы и США / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железная // Промышленная теплотехника. — 2002. — № 4. — С. 81–88.
5. Энергетическая стратегия Дании до 2025 года. Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергоэффективности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://gisee.ru/articles/foreign_politics/27628/
6. Шафер Оливер. Механизмы поддержки возобновляемой электроэнергетики/ Возобновляемая энергия. — 2005 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://solex-un.ru/sites/solex-un/files/energo_files/bulletin_aug_05.pdf

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

М. Н. Кузьмина

Исследованы проблемы направлений правового регулирования в сфере альтернативной энергетики. Проанализированы основные средства правового регулирования на уровне ЕС и национальном уровне некоторых стран с целью восприятия положительного опыта Украиной.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, воспроизводимые источники энергии, директивы ЕС в сфере альтернативной энергетики.

EUROPEAN EXPERIENCE OF PROVIDING OF DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE ENERGY

Kuzmina M. N.

The article is devoted to research of the problem areas of legal regulation in the sphere of renewable energy sources. The main means of legal regulation at the EU level and the national level some countries with a view to the perception of the positive experience for Ukraine.

Key words: alternative energy, reproduced energy sources, directives of EC in the field of alternative energy.

УДК 347.7:[339.37:665.75] — 006.83

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПАЛИВА В РОЗДРІБНІЙ МЕРЕЖІ

Г. В. Морозов, здобувач

Національний університет «Юридична академія імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто стан та ключові проблеми господарсько-правових засобів, які гарантують якість палива, що реалізується за допомогою роздрібних мереж автомобільних заправних станцій. Особливу увагу приділено генезі правового регулювання механізму відпускання та обліку нафтопродуктів. У контексті сучасної проблематики ринку нафтопродуктів запропоновано низку господарсько-правових засобів підвищення якості палива в роздрібній мережі.

Ключові слова: *автомобільна заправна станція, нафтопереробний завод, роздрібна мережа реалізації нафтопродуктів, система якості нафтопродуктів, паливо, нафтотрейдер.*

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямом удосконалення національної системи господарювання є комплексне реформування стратегічних секторів національної економіки. Необхідність зазначених трансформацій викликана не тільки переходом до ринкової моделі господарювання, а й затяжними деструктивними виявами у багатьох галузях господарювання.

Так, стрімке ослаблення державного контролю на тлі проголошеної делібералізації господарської сфери, «завуальована» монополізація ключових ринків товарів і послуг, а також неефективність методів державного регулювання ринкових відносин призвели до кризового стану паливно-енергетичного комплексу України. При цьому найбільші побоювання, на думку багатьох теоретиків та аналітиків, викликає ринок роздрібної реалізації палива.

У контексті зазначеного, проблематичність реалізації якісного палива кінцевому споживачеві посилюється недосконалістю правового регулювання даної сфери суспільних відносин. У переважній більшості небагатьох сучасних досліджень, побічно присвячених проблематиці правового регулювання торгівлі нафтопродуктами, відзначається його недосконалість. Очевидно, що ситуація незавершеності правового регулювання досліджуваної сфери господарської діяльності має системний характер.

При цьому не можна не погодитися з точкою зору Г. Знам'янського, відповідно до якої сучасний стан господарського законодавства «не може забезпечити логічно закінченого регулювання у жодній зі сфер господарювання» [1, с. 38].

Наслідком численних проблем правового регулювання реалізації нафтопродуктів через роздрібну мережу автомобільних заправних станцій (АЗС) є

низька якість і конкурентоспроможність реалізованого палива, стрімке і безконтрольне підвищення цін на нафтопродукти і як наслідок зростання цін на промислову продукцію, ринок споживчих товарів та послуг.

Незважаючи на наявність правових приписів, що регламентують систему контролю якості нафтопродуктів в Україні, де-юре, де-факто реалізація зазначеного механізму є досить ефемерною через низьку правореалізацію чинного законодавства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпечення якості палива в роздрібній мережі, як правило, аналізується переважно представниками технічних або ж економічних досліджень. Так, економічну проблематику механізму управління ринку нафти і нафтопродуктів на дисертаційному рівні, розглядав О. Шпак [2]. Окремим проблемам організаційно-економічного характеру у сфері нафтопереробної промисловості було присвячено дисертації Д. Мамзелева [3], В. Лесик [4], В. Філіпчука [5].

У рамках юридичного дослідження загальних питань ролі правового регулювання в галузі торгівлі нафтопродуктами в Україну заслуговують на увагу наукові вишукування Н. Познякової [6].

У цілому питання ефективності господарського законодавства аналізувалися в роботах О. Ашуркова, Г. Знам'янського, О. Кібенко, В. Мамутова, Б. Розовського, В. Щербини.

Не ставлячи під сумнів актуальність даних досліджень, слід все ж таки звернути увагу на наявність «теоретичного вакууму» в галузі дослідження господарсько-правових засобів забезпечення якості палива в роздрібній мережі.

Формулювання цілей. Практична значущість ефективності правового регулювання роздрібною торгівлі нафтопродуктів обумовлена гострою необхідністю підвищення якості послуг АЗС і нафтотрейдерів у цілому. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання виявлення господарсько-правових засобів поліпшення якості реалізованих нафтопродуктів в Україні. Окремим завданням даного дослідження є й аналіз комплексу різноманітних юридичних приписів, що становлять у сукупності «правову матерію» взаємовідносин учасників ринку роздрібною торгівлі паливом.

Реалізація зазначеної мети здійснена в рамках детального дослідження законів України, постанові Кабінету Міністрів України, ДСТУ, зарубіжних стандартів якості, а також інших нормативно-правових та технічних актів в аналізованій сфері суспільних відносин.

Виклад основного матеріалу. З проблемою неякісного палива Україна зіткнулася ще у середині 90-х років ХХ ст. Після зниження обсягів виробництва в нафтопереробній сфері в державі першочерговим завданням стало кількісне наповнення ринку паливом.

Імперативною умовою реалізації палива через систему АЗС є обов'язковий зовнішній плановий контроль якості. Виконання зазначеного завдання раніше

покладалася на Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики (далі — Держспоживстандарт), перетворений нині на Державну інспекцію України з питань захисту прав споживачів. Оптимальна система контролю якості базується на відборі палива як на заводах-виробниках, так і на АЗС із заправного пістолета. Не менш важливим є і забір проб у двох примірниках — одна відправляється на лабораторні дослідження, а друга опечатується і передається власнику АЗС. У разі незгоди з результатами цю пробу передають на повторний аналіз в іншу лабораторію. Однак недостатність бюджетного фінансування в останні роки призвела до того, що держава фактично усунулася від контролю якості палива.

Переслідуючи мету встановлення якості нафтопродуктів, Міністерство палива та енергетики України (далі — Мінпаливенерго) спільно з Держспоживстандартом затвердили наказ від 4 червня 2007 р. № 271/121 «Про затвердження Інструкції з контролю якості нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України» (далі — Інструкція № 271 / 121) [7].

Інструкція № 271/121 встановила єдиний порядок організації та проведення робіт, пов'язаних з контролем якості нафти і нафтопродуктів під час їх приймання, зберігання, транспортування та реалізації, а також передбачила можливість відбору проб палива безпосередньо з пістолета АЗС.

Разом з тим у зв'язку зі сформованою ситуацією Мінпаливенерго запропонувало ввести обов'язкове ліцензування виробництва нафтопродуктів шляхом внесення змін до Закону України від 1 червня 2000 року № 1775-III «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [8], доповнивши його пунктом про ліцензування виробництва нафтопродуктів. Крім того, Мінпаливенерго здійснило спробу визначення НПЗ, які виробляють неякісне паливо. Внаслідок цього на спільному засіданні за участю більше 80 власників міні-НПЗ було прийнято рішення про створення асоціації міні-НПЗ, яка повинна налагодити закупівлю сировини, а також організувати відправлення продукції міні-НПЗ на вторинну переробку на великі заводи.

Слід зауважити, що багато мереж АЗС ведуть внутрішній контроль якості нафтопродуктів, здійснення якого дозволяє виключити можливий негативний вплив людського чинника. Зазвичай контроль якості палива відбувається в три основних етапи:

- вхідний (попередній) контроль продукції в вагоноцистернах;
- поточний контроль в резервуарах нафтобаз і на виході з них;
- подальший контроль у ході щомісячних перевірок безпосередньо на АЗС.

Вхідний контроль проходить кожна цистерна з паливом, що надходить із заводу-виробника. У стаціонарній лабораторії перевіряються якісні характеристики нафтопродуктів і, якщо не виявлено відхилень від норм, дається письмовий дозвіл на зливання палива з вагоноцистерни у резервуар нафтотерміналу.

При відправленні палива з бази на АЗК його знову піддають перевірці, і безпосередньо на автозаправний комплекс воно потрапляє вже не з заводським паспортом якості, а з паспортом якості однієї з лабораторій компанії. Такий паспорт точніше відображає якісні показники продукту, оскільки під час зберігання/транспортування деякі параметри можуть змінитися. Також існує системна проблема з якістю палива, що реалізується окремими підприємцями, факти втрати якості на стадії роздрібної реалізації підтверджуються неодноразово. Часто трапляється, що технічні характеристики реалізованих нафтопродуктів не збігаються з даними паспортів вихідного контролю виробника — і чим довше ланцюжок реалізації від великого опту до роздробу, тим складніше знайти винного.

З 1 січня 2007 р. набрали чинності зміни до Закону України від 12 травня 1991 року № 1023 «Про захист прав споживачів» [9], згідно з якими перевіряючий орган має фінансувати вартість зразків, що вилучаються в структурах, які перевіряються. Разом з тим клінічна дефіцитність бюджетних коштів зумовлює ту обставину, що органи захисту прав споживачів не мають матеріальної бази для відбору зразків нафтопродуктів для контролю їх якості (часто дані органи не мають коштів навіть на оплату зразків).

На особливу увагу заслуговує і введення нових національних стандартів в галузі нафтопродуктів, а саме: ДСТУ 4840:2007 «Паливо дизельне підвищеної якості. Технічні умови» та ДСТУ 4839:2007 «Бензини автомобільні підвищеної якості. Технічні умови» [10], які відповідають аналогічним європейським стандартам Е № 590: 2004 та Е № 228:2004.

Після проходження зазначених стандартів державної експертизи в профільному інституті вони вступили в законну силу з 1 січня 2008 р. Зазначимо, що з нововведеними стандартами, стандарти, що діяли (ДСТУ 4063:2001), не скасовані [11].

Видається за доцільне систематизувати перелік національних ДСТУ, які передбачають гранично допустимі норми хімічного складу автомобільного бензину, за допомогою табл. 1.

Таблиця 1

Гранично допустимі норми хімічного складу бензинів автомобільних

БЕНЗИНИ АВТОМОБІЛЬНІ	
Детонаційна стійкість:	
– октанове число за дослідним методом	ДСТУ 8226
– октанове число за моторним методом	ДСТУ 511
Щільність	ДСТУ 3900
Фракційний склад	ДСТУ 2177
Тиск насичених парів бензинів	ДСТУ 1756
Кислотність і кислотне число	ДСТУ 5985

Закінчення табл. 1

1	2
Концентрація фактичних смол	ДСТУ 1567
Індукційний період	ДСТУ 4039
Масова частка сірки	ДСТУ 19121
Випробування на мідній пластинці	ДСТУ 6321
Зміст водорозчинних кислот і лугів	ДСТУ 6307
Вміст механічних домішок та води	ДСТУ 6370; п. 8.4 ДСТУ 4063-2001
Колір	п. 8.4 ДСТУ 4063-2001
Концентрація свинцю	ДСТУ 28828
Сумарний вміст ароматичних вуглеводів	ДСТУ 29040
Масова частка бензолу	ДСТУ 29040
Масова частка кисню	EN 1601
Масова частка кисневмісних сполук	EN 1601

Заслугує на увагу та обставина, що деякі вітчизняні нафтопереробні заводи намагаються модернізувати свої виробничі потужності. Зокрема, Лисичанський НПЗ з 1 січня 2008 р. був готовий випускати паливо, яке відповідає екологічним нормам як Євро-3, так і Євро-4.

Крім того, з 25 жовтня 2007 р. введено в експлуатацію Одеський НПЗ, який після більш ніж дворічної реконструкції адаптований до сучасних стандартів. У свою чергу Щербелинський НПЗ проводить реконструкцію, мета якої — поліпшення якості нафтопродуктів, що випускаються. Для підвищення якості палива на підприємстві запущено в експлуатацію установку гідроочищення і каталітичного крекінгу (потужність — 610 тис. т на рік).

Очевидно, що відсутність бажання в модернізації виробничих ліній НПЗ, зокрема Надвірнянського, Дрогобицького та Херсонського, зумовлює зниження їх конкурентоспроможності і як наслідок може спричинити подальше банкрутство.

Наказом Держспоживстандарту від 27 грудня 2007 р. № 397 [12] технологічно відсталим НПЗ дозволялося до 1 січня 2011 р. випускати дизпаливо з масовою часткою сірки 0,5 % і бензин до 0,1 %. Таким чином, на державному рівні було фактично «легалізовано» на державному рівні випуск низькоякісного бензину і дизпалива.

Зокрема, 16 січня 2008 р. Держспоживстандарт наказом № 8 скасував наказ від 27 грудня 2007 р. № 397. Спеціальні джерела інформації поширюють відомості про перероблення Надвірнянським, Дрогобицьким і Херсонським НПЗ української нафти з меншим вмістом сірки в межах норм ДСТУ 4063:2001. Кременчуцький НПЗ, який перейшов у власність групи «Приват», став випускати з української та азербайджанської нафти паливо, що відповідає ТУ. У232-00152388-0032-2003.

Особливі побоювання викликає та обставина, що компоненти автомобільних бензинів КБ-92 та КБ-95 не є паливом для автомобілів. Така ситуація ускладнюється реалізацією зазначених компонентів через власні АЗС, що підтверджує неналежний рівень державного моніторингу на ринку реалізації нафтопродуктів.

Три із шести вітчизняних НПЗ: Лисичанський, Одеський, Кременчуцький, а також Шебелинський ГПЗ перейшли на випуск палива, що відповідає стандартам Євро-3 та Євро-4. Підприємства вже реконструювали та модернізували свої виробництва і продовжують робити це і в даний час. У свою чергу Надвірнянський та Дрогобицький НПЗ випускають паливо за старими стандартами, у той час як Херсонський НПЗ й зовсім не працює.

Останніми роками в Україні відбулися значні зміни в номенклатурі автомобільних бензинів, дизельних палив та мастил. Істотно змінився асортимент нафтопродуктів, які виготовляються НПЗ, — з'явилися нові марки нафтових палив з кращими екологічними показниками. При виробництві нафтопродуктів використовуються ефективні присадки, які поліпшують фізико-хімічні та експлуатаційні характеристики нафтопродуктів.

У зв'язку з наведеним наказом Держспоживстандарту України від 3 жовтня 2007 р. № 244 [13] затверджено нові національні стандарти ДСТУ 4840:2007 та ДСТУ 4839:2007, які відповідають вимогам європейських стандартів EN228: 2004 та EN 590:2004.

За задумом регулятора, стандарти, введені в дію з 1 січня 2008 р., повинні були мати свою юрисдикцію аж до 2011 р., причому паралельно зі старими вимогами. Слід уважати, що дія подвійних стандартів обумовлена відсутністю негайної готовності, а головне — фінансової спроможності всіх вітчизняних підприємств до модернізації випуску палива за новими правилами. Для диференціації палива, виготовленого згідно з новими вимогами, йому присвоюється «префікс» *Євро*.

На жаль, говорячи про стандарти «Євро», багато хто не повною мірою розуміє, що норми за великим рахунком встановлюють граничні викиди шкідливих речовин з відпрацьованими газами для автомобілів. При цьому на відповідність зазначеним стандартам перевіряється не стільки саме паливо, скільки використовують його транспортні засоби. Що ж стосується якості бензину і дизеля, то воно нормується стандартами EN228 та EN590, які включають додаткові вимоги. Головна сутність цих вимог зводиться до здатності тривалої роботи систем автомобіля на паливі з нормами викидів шкідливих речовин для автомобілів Євро-3 та Євро-4.

Єдиний порядок організації та проведення робіт, пов'язаних з контролем якості нафтопродуктів під час їх приймання, зберігання та транспортування, визначається спільним наказом Мінпаливенерго України, Міністерства економіки України, Міністерства транспорту та зв'язку України, Держспоживстандарту від

20 травня 2008 р. № 281/171/578/155 «Про затвердження Інструкції про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України» (далі — Інструкція) [14].

Дотримання вимог цієї Інструкції є обов'язковим для всіх суб'єктів господарювання незалежно від форм власності. Якість палива перевіряється представниками Торгово-промислової палати зі складанням Акта про відбір проб та Акта експертизи.

Слід зауважити, що зазначена Інструкція — не єдиний регулятор у сфері встановлення єдиного порядку організації та здійснення робіт, пов'язаних з контролем якості товарної нафти і нафтопродуктів під час їх приймання, зберігання, транспортування та відпущення. Так, окремим джерелом у даній сфері господарювання є спільний наказ Мінпаливенерго та Держспоживстандарту від 4 червня 2007 р. № 271/121 «Про затвердження Інструкції з контролю якості нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України» [15].

Доводиться констатувати, що через два роки з моменту введення нових стандартів якості бензинів і дизельного палива, що відповідають євростандартам EN228:2004 та EN590:2004, проблему відпущення низькоякісного палива через роздрібну мережу АЗС не розв'язано. На фоні зазначеної проблематики не дивує «мусирована» останнім часом ідея продовження старих стандартів ДСТУ 4063-2001 і після 2011 р.

У цілому *стан готовності НПЗ України до випуску бензину і дизельного палива, що відповідають стандартам Євро-3 та Євро-4, з 1 січня 2011 р.* може бути наочно проілюстровано за допомогою табл. 2.

Таблиця 2

Стан готовності НПЗ України до випуску бензину і дизельного палива, що відповідають стандартам Євро-3 та Євро-4 з 01.01.2011 р.

Найменування НПЗ	Стан готовності
Лисичанський НПЗ	готовий
Одеський НПЗ	готовий
Кременчуцький НПЗ	готовий
Надвірнянський НПЗ	не готовий
Дрогобицький НПЗ	не готовий
Херсонський НПЗ	не готовий
Щебелинський НПЗ	не готовий

Отже, уже сьогодні очевидно, що строк, відпущений НПЗ на необхідну для переходу на нові стандарти якості модернізації, був явно завищений. На даний момент паливо, що відповідає за викидами Євро-3 та Євро-4, цілком

здатні виробляти Лисичанський, Одеський і частково Кременчуцький НПЗ (його бензини не проходять тільки за показником вмісту ароматичних речовин). У сумі на ці підприємства припадає понад 90 % виробництва нафтопродуктів. Примітним є і те, що Кременчуцький НПЗ вже розпочав виробництво дизпалива, який відповідає за викидами стандарту Євро-3.

Важливо підкреслити, що директивами ЄС раніше були введені детальні вимоги токсичності відпрацьованих газів Євро-1 — Євро-6. Вбачається доцільним продемонструвати зазначені євроімперативи за допомогою табл. 3, де NO_x — оксид азоту, РМ — тверді частинки (сумарна маса всіх частинок вироблених у перебігу кВт / год).

Таблиця 3

**Європейські нормативні вимоги
токсичності відпрацьованих газів Євро 1 — Євро 6**

Найменування палива	NO _x	РМ
Євро-1 1993 р.	8,0	0,36
Євро-1 1993 р.	7,0	0,15
Євро-1 1993 р.	5,0	0,10
Євро-1 1993 р.	3,5	0,02
Євро-1 1993 р.	2,0	0,02
Євро-1 1993 р.	0,46	0,01

Зауважимо, що з 1 вересня 2005 р. в європейських країнах діє стандарт Євро-5, згідно з яким нові легкові автомобілі повинні викидати в атмосферу не більше 158 г CO₂ на 1 км у викидах. Сучасний стандарт Євро-6, який набирає чинності з 1 січня 2014 р. посилює норму CO₂ до 120 г на 1 км. Західні виробники нафтопродуктів неухильно слідує новим правилам і здійснюють відповідне технологічне переозброєння своїх НПЗ.

Видається за необхідне зобразити ключові західноєвропейські нормативи реалізованого палива в роздрібних мережах за допомогою табл. 4.

Таблиця 4

Основні нормативи реалізованого палива в роздрібних мережах

+ Директиви ЄС та правила ЄЕК ООН	Вміст шкідливих речовин г/дм ³			
	CO	CH	NO	тверді частинки
Правило 49 ЄЕК ООН	14,0	3,5	18,0	-
Директива ООН 88/ 77 ЄС	11,2	2,4	14,4	-
Euro-1	4,5	1,1	8,0	0,36
Euro-2	4,0	1,1	7,0	0,15
Euro-3	2,0	0,6	5,0	0,10
Euro-4	1,5	0,5	3,5	0,08
Euro-5	1,0	0,5	2,0	0,05

Не менш примітним є й те, що Всесвітня паливна хартія розробила класифікатор, у якому враховуються сучасні екологічні вимоги до палив. Зараз Хартія визначає чотири категорії ринків палив з послідовним посиленням вимог за екологічними показниками при переході від 1 категорії (мінімальна вимога) до 4. Додаткова вимога до складу палив — відсутність металів (Fe, Pb та ін.), фосфору та кремнію. На жаль, Україна відстає від західних сусідів як мінімум на 10 років і, на жаль, все ще очолює антирейтинг Всесвітньої паливної хартії за екологічністю використання палив.

Доводиться констатувати, що у зв'язку з крайньою недостатністю бюджетного фінансування відбір зразків палива, лабораторні дослідження нафтопродуктів територіальними органами Держспоживстандарту вже не проводилися протягом тривалого часу.

Слабкий державний моніторинг реалізації палива в роздрібній мережі призвів до тіньових виявів у досліджуваній сфері суспільних відносин. Так, на думку заступника директора Науково-технічного центру «Психея» з наукової роботи Г. Рябцева, «... в даний час до третини виробництва бензину та дизеля благополучно перебуває в тіні. Тільки по бензину А-95 обсяги пропозиції, підраховувані Міненерговугілля (виробництво — експорт + імпорт + залишки), відрізнялися від опублікованих Держкомстатом обсягів його реалізації у 2010 році більш ніж на 515 тис. тонн. Щомісяця в країні реалізується 250–300 тис. тонн компонентів автомобільних бензинів (без урахування метилових ефірів і паливного етанолу)» [16].

Зазначимо, що до мільйона тонн споживаних країною світлих нафтопродуктів отримано з коксохімічної сировини, газового конденсату, продуктів прямої гонки та інших напівфабрикатів, які можуть повноцінно перероблятися в якісне паливо тільки на високотехнологічних підприємствах. Частка високооктанового «контрафакту» навіть у благополучних регіонах країни сягає 20–25 %. Про стан же областей з недостатньо платоспроможним населенням і, як наслідок, розташованих за сферою бізнес-інтересів великих постачальників, можна тільки здогадуватися.

У такій ситуації, що досягає свого *апогею*, більшість спроб органів влади з наведення порядку у сфері реалізації палива роздрібними мережами АЗС виглядають досить ілюзорними і вкрай неефективними.

Досить згадати розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 вересня 2007 р. № 618-р «Про затвердження плану окремих заходів щодо забезпечення захисту прав споживачів» [17], що зобов'язало позбавленого бюджетного фінансування Держспоживстандарту посилити контроль якості нафтопродуктів. Ця позиція «слабко кореспондується» з тими змінами, що вступили в силу в січні того самого року, до Закону України «Про захист прав споживачів», згідно з якими перевіряючий орган повинен оплачувати зразки палива, що вилучаються, за свій рахунок. Очевидно, що відсутність у бюджеті відповідних статей на

оплату Держспоживстандартом вилучених проб фактично переміщує реалізацію зазначених моніторингових дій в недосяжну з практичної точки зору сферу.

З другого боку, вибірковість моніторингових заходів щодо окремих операторів ринку нафтопродуктів, здатних придбати надалі репресивних рис, зовсім не стабілізує катастрофічний стан у сфері роздрібної реалізації палива. Внаслідок відсутності відповідних законодавчих норм функціонуючі нафтобази не зобов'язані мати власні лабораторії, через що останні практично зникли із системи нафтопродуктозабезпечення. У свою чергу на новостворюваних приватних нафтобазах лабораторії не формувалися, внаслідок чого сучасний контроль якості бензину або дизеля при його прийманні, зберіганні та відпусканні — фактично ілюзорне явище.

Що ж стосується контролю якості на АЗС, то до його дієвих суб'єктів гіпотетично належать органи із захисту прав споживачів. У дійсності ж реалізація контрольних заходів силами зазначених органів — явище досить рідкісне. При такому збігу обставин споживач палива отримує «кота в мішку», керуючись лише паспортом якості заводу-виробника, підробити, фальсифікувати або придбати який нескладно.

Висновки. В ході дослідження поставленої проблематики, вбачається за доцільне сформулювати таке.

1. В Україні збільшується невідповідність між технологічним рівнем автомобілів і якістю нафтопродуктів.

2. Заплутана і суперечлива законодавча база не дозволяє учасникам паливного ринку конкурувати за якісними критеріями.

3. Адміністративна протидія держави зростанню цін на нафтопродукти підштовхує виробників до зниження якості продукції.

4. Розвал державної системи контролю провокує учасників ринку випускати і продавати паливо низької якості.

5. Відсутність програми гармонізації українських та європейських стандартів, а також переходу на норми Євро робить їх уведення проблематичним.

6. Невиконання зобов'язань держави стосовно створення умов, що сприяють модернізації НПЗ, ставить під загрозу існування переробної галузі в Україні.

У контексті викладеного передбачено такі господарсько-правові способи поліпшення якості бензину.

1. Розробити на законодавчому рівні програму поетапного (із зазначенням конкретних строків) переходу на європейські стандарти і заходи щодо стимулювання виробництва та реалізації в Україні відповідного їм палива.

2. Привести відповідно до європейських стандартів вимоги до палива і граничних викидів шкідливих речовин з відпрацьованими газами автомобілів.

3. Розробити принципи діяльності і створити міжвідомчу комісію з допущення нафтопродуктів до застосування за участю всіх зацікавлених організацій (на відміну від діючої в Україні відомчої). Покласти на неї в тому числі узго-

дження нормативних документів, що вводяться в дію, на нафтопродукти. Переглянути існуючі галузеві нормативні документи (ТУ, ТУУ, ДСТУ, СТП).

4. Передбачити на державному рівні структуру щодо здійснення незалежного зовнішнього контролю якості нафтопродуктів на підприємствах, її повноваження, періодичність контролю та фінансування проведення випробувань.

5. Посилити на законодавчому рівні матеріальну і адміністративну відповідальність за випуск і реалізацію неякісних нафтопродуктів, їх нелегальне виробництво. Виключити використання металомістких присадок і ароматичних амінів для виготовлення високооктанових бензинів. Знизити допустимі концентрації цих компонентів для низькооктанових бензинів.

6. Підвищити вимоги до підприємств, що виробляють сумішеві бензини. Встановити, що обов'язковим елементом роботи таких підприємств є наявність лабораторного контролю якості компонентів палива і продукції. Виключити виготовлення на таких підприємствах високооктанових бензинів.

7. Сприяти розширенню мережі та підвищенню ефективності роботи лабораторій з контролю якості нафтопродуктів, зокрема шляхом виділення для них земельних ділянок, приміщень, оснащення сучасним обладнанням.

Таким чином, відсутність системи контролю якості нафтопродуктів зумовлює подальшу необхідність проведення наукових господарсько-правових досліджень, спрямованих на розв'язання зазначеної проблематики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Знаменский, Г. Л. Новый этап в развитии хозяйственного законодательства Украины / Г. Л. Знаменский // Хозяйственное законодательство Украины: практика применения и перспективы развития в контексте европейского выбора : сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экон.-правов. исслед.; редкол.: В. К. Мамутов (отв. ред.) и др. — Донецк : ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2005. — С. 37–41.
2. Шпак, А. Г. Організаційно-економічні механізми управління ринком нафти і нафтопродуктів України в умовах глобалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. Г. Шпак; Укр. акад. зовн. торгівлі. — К., 2004. — 22 с.
3. Мамзелєв, Д. В. Організаційно-економічні чинники розвитку нафтопереробної галузі : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.01 / Д. В. Мамзелєв; НАН України. Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослід. — О., 2006. — 18 с.
4. Лесик, В. М. Статистичний аналіз ринку нафтопродуктів : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.10 / В. М. Лесик; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. — К., 2007. — 20 с.
5. Філіпчук, В. С. Стратегічне планування у нафтогазовій промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.01 / В. С. Філіпчук; НАН України. Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослід. — О., 1999. — 16 с.
6. Познякова, Н. І. Роль правового регулювання у галузі торгівлі нафтопродуктами в Україні / Н. І. Познякова // Вісн. Чернів. торг.-екон. ін-ту. — 2010. — № 4. — С. 27–33.
7. Про затвердження Інструкції з контролювання якості нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України : наказ Міністерства палива та енергетики

- України та Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 04.06.07 р. № 271/121 // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 50. — Ст. 2063.
8. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 01.06.00 р. № 1775-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2000. — № 36. — Ст. 299.
 9. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-XII // Відом. Верхов. Ради УРСР. — 1991. — № 30. — Ст. 379.
 10. Про затвердження національних стандартів : наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 03.10.2007 № 244.
 11. ДСТУ 4063-2001. Державний стандарт України. Бензини автомобільні. Технічні умови — Чинний від 2002.07.01. — К. : Держстандарт України, 2001. — 36 с.
 12. Про зміни до національних стандартів : наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 27.12.07 р. № 397 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>
 13. Про затвердження національних стандартів : наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 03.10.2007 № 244 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>
 14. Про затвердження Інструкції про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України : наказ Міністерства палива та енергетики України, Міністерства економіки України, Міністерства транспорту та зв'язку України, Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 20.05.2008 р. №281/171/578/155 // Офіц. вісн. України. — 2008. — № 68. — Ст. 2294.
 15. Про затвердження Інструкції з контролювання якості нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України : наказ Міністерства палива та енергетики України, Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 04.06.2007 року № 271/121 // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 50. — Ст. 2063.
 16. Малык, И. Официальный Вэб-портал ЮБР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ubr.ua/market/auto/>
 17. Про затвердження плану окремих заходів щодо забезпечення захисту прав споживачів : Розпорядження Кабінету Міністрі України від 08.09.2007 року № 618-р [Електронний ресурс]. — Офіційний Веб-портал Верховної Ради України (Законодавство України). — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ТОПЛИВА В РОЗНИЧНОЙ СЕТИ

Морозов Г. В.

Рассмотрены состояние и ключевые проблемы хозяйственно-правовых средств, гарантирующих качество топлива, реализуемого посредством розничных сетей автомобильно-заправочных станций. Особое внимание уделено генезису правового регулирования механизма отпуска и учета нефтепродук-

тов. В контексте современной проблематики рынка нефтепродуктов предложен ряд хозяйственно-правовых средств повышения качества топлива в розничной сети.

Ключевые слова: автомобильная заправочная станция, нефтеперерабатывающий завод, розничная сеть реализации нефтепродуктов, система качества нефтепродуктов, топливо, нефтетрейдеры.

THE METHODS OF ECONOMIC LAW TO PROVIDING QUALITY OF FUEL IN RETAIL NETWORK

Morozov G.V.

In the article was considered situation and key management orientation of economic law for guaranteeing quality of oil product at retail network of filling stations. The special attention was orientated to genesis the legal regulating of sale and accounting mechanisms for oil products. In context of modern problems at market of oil products was proposed the number of management orientation at economic law for improvement quality of oil product in retail network.

Key words: the filling station, oil refinery, retail of petroleum products, system of quality of oil products, fuel.

УДК 346.12:613/614

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

А. О. Олефір, аспірант

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено питання господарсько-правового забезпечення ціноутворення на основний предмет державних закупівель у сфері охорони здоров'я. Визначено недоліки правового регулювання у цій сфері, на підставі чого запропоновано системні та конкретні зміни до законодавства.

Ключові слова: господарсько-правове забезпечення, державне регулювання, ціноутворення, державні закупівлі, охорона здоров'я, лікарські засоби, медичні послуги.

Постановка проблеми. Реформування господарсько-правового забезпечення сфери охорони здоров'я в Україні поступово набирає обертів. Крім широко обговорюваних об'єктів реформи, особливу увагу слід приділити питанню ціноутворення на основний предмет державних закупівель у цій сфері (лікарські засоби, вироби медичного призначення, медичну техніку, медичні та соціальні послуги), що об'єктивно повинно бути одним із основних і першочергових у реалізації.

Досвід розвитку нашої держави, як стверджує Д. Задихайло, свідчить про те, що поступовий розвиток економіки затримується у зв'язку з низькою правовою дисципліною, неефективною правореалізацією, неузгодженістю норм законодавства, які регламентують відносини у сфері господарювання [1]. Про необхідність удосконалення господарсько-правового забезпечення ціноутворення на основний предмет державних закупівель в охороні здоров'я слід говорити з огляду на такі обставини: 1) значні обсяги державних коштів щорічно витрачаються на придбання продукції сфери охорони здоров'я, зокрема обсяг видатків на забезпечення виконання медичних заходів програмного характеру за окремими державними програмами, згідно із Законом України від 22 грудня 2012 р. «Про Державний бюджет України на 2012 рік», становить близько 2 млрд грн; 2) основний предмет закупівель в охороні здоров'я має суттєве соціальне значення для населення, тому ціни на нього повинні бути економічно обґрунтованими; 3) оскільки на сучасному етапі ефективні засоби державного регулювання тарифів на медичні послуги в Україні відсутні, вільне ціноутворення на медичні послуги на ринку державних закупівель має наслідком неможливість установлення на них об'єктивних ринкових цін, через що зростає вірогідність здійснення закупівель за завищеними цінами, нераціонального використання державних коштів; 4) рівень цін на лікарські засоби, вироби медичного призначення, медичну техніку, стосовно яких відбувається перманентне неконтрольоване та необґрунтоване зростання цін, безпосередньо впливає на вартість медичних і соціальних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На необхідність державного регулювання цін в соціально орієнтованій економіці звертають увагу О. Вінник, Л. Дешко, Д. Задихайло, В. Мамутов, Ю. Осипов, В. Пашков, О. Чувпило, Л. Шкварчук, В. Щербина, а також такі дослідники сфери охорони здоров'я, як П. Гаман, Ю. Деркач, О. Заліська, Б. Парновський, В. Соболевський, В. Москаленко.

Формулювання цілей. Мета публікації — з'ясувати співвідношення між вільним та регульованим ціноутворенням на основний предмет державних закупівель в охороні здоров'я, визначити основні правові засоби чинного державного регулювання цін у цій царині та запропонувати конкретні зміни до законодавства з метою вдосконалення господарського правопорядку.

Виклад основного матеріалу. Вільні ціни діють на ринку за відсутності їх державного регулювання, коли їх визначають виробники, постачальники-учасниками процедур закупівель, виходячи з кон'юнктури ринку. Державне регулювання цін, що здійснюється адміністративними та економічними засобами, для забезпечення публічних інтересів не слід ототожнювати з довільним втручанням держави у ринкові відносини. На думку В. Пашкова, наявність загальних публічних інтересів щодо ринкової економіки як такої і особливо саме ринку лікарських засобів породжує необхідність створення моделі організації ринкових відносин саме в цьому секторі економіки [2]. Тому при визначенні оптимальної моделі здійснення державного регулювання цін на основний предмет закупівель у сфері охорони здоров'я першочергово повинні бути забезпечені: 1) урахування інтересів як суспільства, так і всіх учасників відносин у сфері господарювання; 2) усунення підстав для зловживань з боку суб'єктів владних повноважень при проведенні державного регулювання.

Стосовно першої позиції вже нечинна постанова Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2009 р. «Про встановлення граничних рівнів цін на окремі лікарські засоби та вироби медичного призначення» запроваджувала граничні роздрібні та оптові (фіксовані) ціни на 14 найменувань лікарських засобів і виробів медичного призначення з правом Міністерства охорони здоров'я України змінювати ці величини. Запроваджені механізми були елементами імперативного цінового регулювання, що за відсутності реальних фактичних потреб відбувалося з порушенням принципу обмеження державного регулювання економічних процесів, що закріплений у ст. 6 ГК України. Тобто, встановлення фіксованих цін не здатне забезпечити паритетності інтересів учасників процедур закупівель, замовників. З огляду на те, що в господарських відносинах державних закупівель у сфері охорони здоров'я рівень цін на лікарські засоби, вироби медичного призначення, медичну техніку, медичні та соціальні послуги визначає суму витрачених державних коштів і обсяги закупівель у натуральному вираженні, заходи регулювання забезпечать усунення у цих відносинах неконтрольованого, часто необґрунтованого підвищення цін на предмет закупівель учасниками, зменшать вірогідність здійснення закупівель за завищеними цінами, сприятимуть доступності медико-санітарної допомоги для громадян.

Державне регулювання цін на основний предмет закупівель у сфері охорони здоров'я може проводитися на двох рівнях: 1) загальногосподарському, де об'єктом регулювання є ціни на лікарські засоби, вироби медичного призначення, медичну техніку, медичні і соціальні послуги у відносинах, що безпосередньо не пов'язані зі здійсненням закупівель; 2) спеціально-господарському, де ціни на лікарські засоби, вироби медичного призначення, медичну техніку, медичні і соціальні послуги регулюються саме у відносинах

закупівель. Тобто, якщо загальне регулювання здійснює вплив на найбільш широке коло господарських відносин, то спеціальне регулювання має обмежений характер і впливає лише на відносини державних закупівель. Система державного регулювання адміністративними засобами цін на лікарські засоби та вироби медичного призначення як основний предмет закупівель в охороні здоров'я представлена такими правовими засобами:

1) на загальногосподарському рівні: а) затверджено Національний перелік основних лікарських засобів і виробів медичного призначення, ціни на які підлягають адміністративному регулюванню; б) державне регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закріплені в Національному переліку, проводиться у такий спосіб: визначений порядок обчислення ціни одиниці імпортованого товару, закупівельної ціни; закупівельна ціна одиниці товару визначається як сума оптово-відпускної ціни та постачальницько-збутової надбавки, граничний розмір якої становить 12 % від оптово-відпускної ціни; в) встановлено, що лікарські засоби і вироби медичного призначення вітчизняного виробництва, оптово-відпускна ціна яких нижча ніж 12 грн за одну упаковку, не підлягають державному регулюванню, крім тих, що придбаваються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів;

2) на спеціально-господарському рівні: а) запроваджено державну реєстрацію оптово-відпускних цін на лікарські засоби та вироби медичного призначення, що закупаються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів; б) реєстри оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення формує та веде Міністерство охорони здоров'я України; в) затверджено Перелік лікарських засобів вітчизняного та іноземного виробництва, які можуть закуповувати заклади та установи охорони здоров'я, що повністю або частково фінансуються з державного та місцевих бюджетів; г) визначено перелік лікарських засобів, групи виробів медичного призначення, що повністю чи частково придбаваються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, оптово-відпускні ціни на які підлягають державній реєстрації; г) затверджено статті витрат, загальну методику обчислення виробничої та повної собівартості, ціни на лікарські засоби, вироби медичного призначення, ціни на які підлягають реєстрації; д) проводиться перевірка Міністерством економічного розвитку і торгівлі України правильності поданого на реєстрацію заявником розрахунку оптово-відпускної ціни; е) на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закуповуються повністю чи частково за бюджетні кошти, граничні постачальницько-збутові надбавки встановлюються у розмірі не вище 10 % оптово-відпускної ціни; є) заклади і установи охорони здоров'я, що повністю або частково фінансуються з державного та місцевих бюджетів, закуповують лікарські засоби, вироби медичного призначення за цінами, які не

перевищують рівень зареєстрованих оптово-відпускних цін з урахуванням установлених граничних постачальницько-збутових надбавок.

Як відомо, державна економічна політика реалізується через застосування державою окремих, відносно сталих комплексів засобів державно-правового регулювання [3]. З метою вдосконалення та розширення чинної системи державного регулювання цін на основний предмет закупівель в охороні здоров'я на спеціально-господарському рівні, слід запропонувати дві групи заходів: 1) універсальні правові засоби, що мають сферою дії ціни на всі види основного предмета державних закупівель в охороні здоров'я, до яких належать такі:

1.1. З огляду на те, що в нормативно-правових актах відсутні норми стосовно визначення засад ціноутворення на ринку державних закупівель, доцільно, обмежено імплементуючи положення ст. 1 нечинної постанови Кабінету Міністрів України від 28 червня 1997 р. «Про організацію та проведення торгів (тендерів) у сфері державних закупівель товарів (робіт, послуг)», закріпити в ч. 1 ст. 3 Закону України від 1 червня 2010 р. «Про здійснення державних закупівель» новий принцип такого змісту: «забезпечення оптимального рівня цін, запобігання економічно необґрунтованому завищенню цін на товари, роботи, послуги при здійсненні державних закупівель».

1.2. Слід передбачити спеціальний порядок закупівель товарів, робіт і послуг, ціни на які підлягають державному регулюванню, беручи при цьому, до уваги норму абз. 4 ч. 6 нечинної постанови Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2008 р. «Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти», доповнити ст. 28 Закону України «Про здійснення державних закупівель» ч. 10 такого змісту: «Закупівля товарів, робіт і послуг, ціни (тарифи) на які підлягають державному регулюванню, залежно від методу регулювання, здійснюється за цінами (тарифами), сформованими відповідно до встановленого законодавством порядку. Закупівля товарів, робіт і послуг, ціни (тарифи) на які підлягають декларуванню чи реєстрації в установленому законодавством порядку, здійснюється за цінами, які сформовані на базі ціни, зареєстрованої на дату подання учасником тендерної (цінової) пропозиції, а при застосуванні процедури закупівлі в одного учасника – на дату укладення договору про закупівлю».

2. Особливі правові засоби, що мають диференційовану сферу дії стосовно лікарських засобів, виробів медичного призначення, медичної техніки, до яких належать такі:

2.1. Лікарські засоби, вироби медичного призначення: 2.1.1. У зв'язку з тим, що сфера дії постанови Кабінету Міністрів України від 5 вересня 1996 р. «Про порядок закупівлі лікарських засобів закладами та установами охорони здоров'я, що фінансуються з бюджету» охоплює лише державні закупівлі, які проводяться закладами охорони здоров'я, котрі повністю чи частково

фінансуються з бюджету, до предмета державного регулювання господарських відносин не належить здійснення закупівель іншими видами господарських організацій, у тому числі органами публічної влади, що фінансуються з бюджету, фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Така ситуація, коли предмет правового регулювання є не виправдано звуженим, має негативний характер, адже, по-перше, заклади охорони здоров'я не виступають єдиним видом замовників у сфері; по-друге, у фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування акумулюються значні ресурси, які мають призначенням задоволення потреб сфери охорони здоров'я: згідно із Звітом Державної служби статистики України «Проведення процедур закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні за січень – грудень 2010 року» за рахунок коштів фондів соціального страхування було здійснено закупівель на суму 1,5 млрд грн, а в перспективі відрахування на страхову медицину можуть скласти близько 15–30 млрд грн [4]. Тому сферу дії цієї постанови слід поширити на визначені господарські відносини.

Аналогічно і в п. 2 ч. 1 постанови Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2008 р. «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення», і в постанові Кабінету Міністрів України від 8 липня 2011 р. «Про удосконалення державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів» слід закріпити, що крім бюджетних коштів господарсько-правове значення також мають витрачатися кошти фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Цей висновок є справедливим і стосовно господарсько-правового обігу виробів медичного призначення. З огляду на те, що під сферу дії постанови Кабінету Міністрів України «Про удосконалення державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів» не підпадають основні вироби медичного призначення, які використовуються при провадженні господарської діяльності з медичної практики та наданні реабілітаційних соціальних послуг, в абз. 4 підп. 1 п. 1 цієї постанови слід закріпити вказівку на медичні вироби, що належать до табелів оснащення закладів охорони здоров'я та їх структурних підрозділів, засоби реабілітації, які мають затверджуватися окремою постановою Кабінету Міністрів України.

2.1.2. У зв'язку з тим, що в постанові Кабінету Міністрів України «Про удосконалення державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів» чітко не закріплено обов'язок усіх власників реєстраційних посвідчень на лікарські засоби, виробників виробів медичного призна-

чення реєструвати відповідні оптово-відпускні ціни, не визначено негативні наслідки для виробників (постачальників) тих товарів, ціни на які не були зареєстровані у встановленому порядку, п. 2 Порядку реєстрації оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, який затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 1 листопада 2010 р. № 932, необхідно доповнити абз. 3 такого змісту: «Проведення державної реєстрації оптово-відпускних цін на лікарські засоби, вироби медичного призначення, що визначені цією постановою, є обов'язковим для суб'єктів господарювання-власників реєстраційних посвідчень, виробників цих лікарських засобів, виробів медичного призначення. У разі відсутності зареєстрованої у встановленому законодавством порядку ціни в Реєстрі оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення на дату подання учасником конкурсної пропозиції чи на дату укладення договору про закупівлю у разі застосування процедури закупівлі в одного учасника подана пропозиція торгів підлягає відхиленню на підставі ст. 29 Закону України «Про здійснення державних закупівель». Таким чином, лікарські засоби та вироби медичного призначення, оптово-відпускні ціни на які не внесені до відповідних реєстрів, не можуть закуповуватися закладами й установами охорони здоров'я, які повністю або частково фінансуються з державного та місцевих бюджетів.

2.1.3. Також доцільно передбачити можливість внесення оперативних змін до реєстрів оптово-відпускних цін за спрощеною процедурою, оскільки розрахунок ціни одиниці імпортованого товару вимагає врахування середнього курсу гривні, встановленого на міжбанківському валютному ринку України на дату реалізації товару, до іноземної валюти, за якою здійснюється закупівля товару, а також офіційного курсу гривні до іноземної валюти, встановленого Національним банком України на дату митного оформлення товару, за якою здійснюється його закупівля, що за умови нестабільної ситуації на валютних ринках, а також з огляду на ту обставину, що вітчизняні підприємства-виробники використовують у виробництві в основному імпортну сировину (прив'язує як структуру собівартості, так і рівень відпускних цін до коливань курсу національної валюти відносно долара та євро). Це зумовлює потребу в коригуванні зареєстрованих цін частіше, ніж один раз на квартал.

2.1.4. Зважаючи на зміст норми ст. 19 КУ, у ч. 9 від 8 липня 2011 р. постанови Кабінету Міністрів України «Про удосконалення державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів» слід уточнити підстави для надання Міністерством економічного розвитку і торгівлі України негативного висновку стосовно розрахунку оптово-

відпускної ціни, що може мати наслідком відмову в її реєстрації. У цьому контексті заслуговують на увагу окремі положення постанови Уряду РФ від 29 жовтня 2010 р. «Про державне регулювання цін на лікарські препарати, включені до переліку життєво необхідних і найбільш важливих лікарських препаратів», відповідно до якої до таких підстав належать надання недостовірних відомостей заявником, перевищення наданої для державної реєстрації граничної відпускної ціни на лікарський засіб над ціною, яка була розрахована відповідно до методики.

Поряд із тим, що постановою Кабінету Міністрів України «Про удосконалення державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів» затверджена загальна методика калькуляції ціни, виробничої та повної собівартості на лікарські засоби та вироби медичного призначення, нормативно не визначені критерії для розрахунку цін, що можуть проводитися в довільній формі заявниками. Наслідком цієї прогалини у правовому регулюванні може стати безпідставна відмова у державній реєстрації ціни, підставою якої відповідно до вказаної постанови та листа Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 11 жовтня 2011 р. № 3802-25/86 є неналежним чином оформлений розрахунок цін. Тому, наприклад, у формі наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України це питання слід урегулювати.

2.1.5. З метою недопущення антиконкурентних узгоджених дій, інших зловживань суб'єктів господарювання-заявників при проведенні державної реєстрації оптово-відпускних цін, в наказі Міністерства охорони здоров'я України від 21 вересня 2011 р. «Про затвердження Положення про реєстр оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, порядок внесення до нього змін та форм заяв про реєстрацію оптово-відпускної ціни на лікарський засіб та виріб медичного призначення» слід закріпити таке: якщо протягом звітного періоду оптово-відпускна ціна на лікарський засіб, виріб медичного призначення була збільшена та в обґрунтуванні зміни цієї ціни суб'єкт господарювання-заявник не надав належних техніко-економічних розрахунків та офіційних документальних доказів, така зміна рівня цін повинна підлягати експертизі та порівнюватися із середніми цінами на лікарські засоби, що містять аналогічні діючі речовини та належать до однієї фармакологічної групи, аналогічні вироби медичного призначення. Обов'язок стосовно здійснення цього виду діяльності має покладатися на спеціально створену Погоджувальну раду з питань державної реєстрації цін при Міністерстві охорони здоров'я України.

Господарсько-правова реалізація вимоги про подання заявниками інформаційних довідок про зареєстровані ціни на лікарські засоби або вироби ме-

дичного призначення в країні їх походження та країнах СНД і ЄС, де застосовується державне регулювання цін, передбачене постановою Кабінету Міністрів України «Про удосконалення державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів», є концептуально неправильною формою запровадження системи референтних цін, адже має лише інформаційний характер, покладаючи додаткові організаційні обов'язки на суб'єктів господарювання. Натомість припустимим є створення переліку єдиних референтних цін на групи лікарських засобів іноземного виробництва на підставі даних реєстрації відповідних цін в індикативній групі держав, узгодження із виробниками цих засобів. Система референтних цін матиме значення максимальних оптово-відпускних цін як при здійсненні державних закупівель, так і при застосуванні компенсацій у сфері охорони здоров'я.

2.1.6. У зв'язку з тим, що в ГК України, Законі України від 3 грудня 1990 р. «Про ціни і ціноутворення» не передбачено такий метод державного регулювання цін, як реєстрація, а на підзаконному рівні вже визначено умови, обсяг, сфера та порядок проведення реєстрації оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, то ч. 5 ст. 191 ГК України необхідно в кінці доповнити словосполученням «державної реєстрації цін».

2.1.7. З огляду на те, що в існуючій формі Реєстр оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення не містить інформації про зміну ціни між попереднім та поточним звітними періодами, на практиці замовники та органи державного регулювання мають додаткові труднощі з визначенням динаміки ринкових цін, кон'юнктури ринку. Тому з метою використання позитивного досвіду господарсько-правового регулювання, який мав місце в постанові Кабінету Міністрів України «Питання декларування зміни оптово-відпускних цін на лікарські засоби, які закуповуються за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів» від 1 листопада 2010 р., в наказі Міністерства охорони здоров'я України від 21 вересня 2011 р. «Про затвердження Положення про реєстр оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, порядок внесення до нього змін та форм заяв про реєстрацію оптово-відпускної ціни на лікарський засіб та виріб медичного призначення» слід передбачити, що поряд із реєстрацією самих цін повинні реєструватися й їх зміни, при цьому форма Реєстру оптово-відпускних цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення має бути доповнена відповідною графою.

2.2. Медична техніка: 2.2.1. У формі постанови Кабінету Міністрів України затвердити перелік медичної техніки, яку можуть придбавати в порядку організацій та проведення процедур закупівель замовники у сфері охорони здоров'я за рахунок бюджетних коштів, коштів

загальнообов'язкового державного соціального страхування. Цей перелік формуватиметься на підставі практики застосування медичних виробів у процесі надання медичних і соціальних послуг. Стосовно медичної техніки доцільно запровадити систему державної реєстрації оптово-відпускних цін, що регламентується постановою Кабінету Міністрів України «Про удосконалення державного регулювання цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, що закуповуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів», а також правила встановлення граничних постачальницько-збутових надбавок, які закріплені в п. 2 ч. 1 постанови Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення».

Що стосується господарсько-правового забезпечення формування тарифів на медичні послуги [5], то на загальногосподарському рівні необхідно запровадити єдиний порядок їх обчислення, що матиме обов'язковий характер для закладів охорони здоров'я усіх форм власності та поширюватиметься як на платні, так і на «безоплатні» медичні послуги, адже в силу ст. 904 ЦК України будь-який договір про надання послуг передбачає відшкодування зазнаних витрат виконавцю замовником.

Порівняно з медичними послугами питання формування тарифів на соціальні послуги є більшою мірою нормативно врегульованим. По-перше, в Законі України від 19 квітня 2003 р. «Про соціальні послуги», постанові Кабінету Міністрів України від 14 січня 2004 р. «Про порядок надання платних соціальних послуг та затвердження їх переліку» затверджено перелік соціальних послуг; по-друге, хоча й в обмеженій формі, але в п. 3 постанови Кабінету Міністрів України від 9 квітня 2005 р. «Про затвердження Порядку регулювання тарифів на платні соціальні послуги» закріплено загальний порядок обчислення тарифів на платні соціальні послуги, що визначається з урахуванням собівартості послуги, адміністративних витрат і податку на додану вартість. Все ж таки до чинного Порядку формування тарифів на соціальні послуги слід сформулювати такі пропозиції: 1) поширити сферу дії цього Порядку як на «безоплатні», так і на оплатні соціальні послуги у формі єдиного порядку чи окремо за видами соціальних послуг; 2) конкретизувати механізм обчислення тарифів на соціальні послуги за прикладом Методики розрахунку вартості реабілітаційних послуг, які надаються інвалідам і дітям-інвалідам реабілітаційними установами сфери управління Мінпраці згідно з індивідуальною програмою реабілітації інваліда, складеної на підставі державної типової програми реабілітації інвалідів.

Система правових засобів адміністративного регулювання тарифів на медичні та соціальні послуги на спеціально-господарському рівні нами була розглянута окремо [5].

Висновки. Визначено основні положення господарсько-правового забезпечення ціноутворення на основний предмет державних закупівель у сфері охорони здоров'я та запропоновано конкретні зміни до законодавства. Незважаючи на достатню увагу з боку науковців до проблеми державної цінової політики загалом та її організації в окремих галузях народного господарства, у зв'язку високою динамічністю розвитку предметного законодавства та посиленням інтересу до найкращих світових практик у правовому регулюванні, подальше проведення досліджень у цьому напрямі вважаємо доцільним.

ЛІТЕРАТУРА

1. Задихайло, Д. В. Правовий господарський порядок в Україні: десятирічний досвід конституційно-правового забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2006. — № 3 (46). — С. 143–153.
2. Пашков, В. М. Особливості правового регулювання обігу лікарських засобів : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / В. М. Пашков; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. — Х., 2004. — 20 с.
3. Задихайло, Д. В. Держава та економічне ринкове середовище: господарсько-правовий контекст / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2005. — № 3. — С. 149–160.
4. Письменная, Т. Обязательное медстрахование появится только к 2015 году / Т. Письменная // Комментарии. — 2011. — № 30–31. — С. 7.
5. Олефір, А. О. Проблеми господарсько-правового забезпечення формування тарифів на медичні послуги / А. О. Олефір // Сучасні проблеми правової системи України : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 24 листоп. 2011 р., м. Київ / Київ. ун-т права НАН України; редкол.: Шемшученко Ю. С., Бошицький Ю. Л., Чернецька О. В. та ін. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2011. — Вип. 3. — С. 286–288.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Олефир А. А.

Исследованы вопросы хозяйственно-правового обеспечения ценообразования на основной предмет государственных закупок в сфере здравоохранения. Определены недостатки правового регулирования в этой сфере, на основании чего предложены системные и конкретные изменения к законодательству.

Ключевые слова: хозяйственно-правовое обеспечение, государственное регулирование, ценообразование, государственные закупки, здравоохранение, лекарственные средства, медицинские услуги.

PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING THE ECONOMY-LEGAL ENSURING OF PRICE FORMATION IN THE SPHERE OF HEALTH PROTECTION

Olefir A. A.

In this article was made characteristic of economy-legal ensuring of price formation on the main object of state purchases in the sphere of health protection. Also were marked disadvantages of legal regulation in the following sphere, according to this were made particular and systematic amendments to the legislation base.

Key words: *economy-legal ensuring, state regulation, price formation, state purchases, health protection, medicaments, medical services.*

УДК 346:621.39(477)

ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Ю. І. Остапенко, стажист-дослідник

Національний університет

«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено господарсько-правовим питанням правового регулювання передавання інформації як продукту за допомогою засобів телекомунікації. Звернено увагу на те, що сьогодиншній стан законодавчого регулювання ринку передавання інформаційного продукту за допомогою телекомунікаційних мереж не є оптимальним. Тому сучасне телекомунікаційне законодавство потребує істотної модернізації.

Ключеві слова: *інформаційний продукт, телекомунікаційні послуги, інфраструктура телекомунікаційного ринку.*

Постановка проблеми. З кожним кроком у розвитку суспільства визначне місце посідає відповідна його реаліям сфера економіки. У рабовласницькому та феодальному суспільствах — це сфера аграрної економіки, у капіталістичному — промисловість та постіндустріальному — інноваційна інформаційно-телекомунікаційна сфера.

У сучасному світі значна кількість населення планети не може уявити своє життя без засобів передавання інформації, тобто без телекомунікацій. Стрімкий розвиток за останнє століття і поширення нових інформаційних та телекомунікаційних технологій набувають характеру глобальної інформаційної революції, яка здійснює зростаючий вплив на політику, економіку, управління, фінанси, науку, культуру та інші сфери життєдіяльності суспільства в рамках національних кордонів та між країнами в цілому.

Науково-технічний прогрес призводить до бурхливого інноваційного розвитку в інформаційно-телекомунікаційному сегменті економіки, де інформація стає ключовим фактором розвитку, конкурентоспроможності, ефективності суспільства. Фактично визначають низький рівень його суспільно-економічного розвитку.

Разом з тим у результаті сучасної динаміки науково-технічного розвитку в цій сфері, тобто постійного створення і використання нових технологій обробки та передавання інформації, періодично виникає відставання змісту правового забезпечення інформаційних комунікацій від рівня їх реального розвитку. Таке відставання легко діагностується, зокрема, великою кількістю прогалин у нормативному середовищі, включаючи масштаб окремих інститутів у системі телекомунікаційного законодавства, а також його колізійністю. Особливого значення набувають проблеми сучасного господарсько-правового забезпечення ефективного державного регулювання телекомунікаційних відносин. Постійною проблемою є також якість телекомунікаційних послуг, забезпечення передавання високоякісного інформаційного продукту від виробника до споживача.

Усі перелічені чинники зумовили необхідність та актуальність дослідження проблематики господарсько-правового забезпечення передавання інформації за допомогою засобів електрозв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що тематика правового забезпечення відносин із передавання інформації засобами телекомунікації отримала недостатню увагу вчених-правознавців. Винятком можна назвати Ю. Волкова, який видав низку робіт із цієї теми: «Телекоммуникационное право», «Основы телекоммуникационного права» [2; 3].

У 60–70 роках минулого століття питання співвідношення права та інформатики торкалися також такі радянські вчені, як Ю. Кудрявцев, С. Москвін, Н. Полевой, М. Рассолов, А. Шляхов, А. Ейсман, Г. Яновський [9]. У роботах цих науковців висвітлюються окремі питання правового регулювання діяльності телекомунікацій. У той же час аналіз співвідношення інформаційного продукту та засобів телекомунікації в їх динамічному господарсько-правовому аспекті залишило фактично поза увагою дослідників.

Формування цілей. Метою статті є дослідження змісту суспільних відносин у сфері передавання інформаційного продукту засобами телекомунікацій та повнота їх законодавчого забезпечення. Особливої уваги в цьому контексті вимагає з'ясування систематики типів ринкових телекомунікаційних відносин у даній сфері.

Виклад основного матеріалу. Сьогоднішній рівень розвитку інформаційних технологій впливає на спрощення доступу та швидкість переміщення інформації в економічній, науково-технічній та соціальній сферах. Але разом з тим динаміка формування та розвитку інформаційного суспільства, висока швидкість упровадження комп'ютерних технологій у суспільне життя та державну діяльність випереджають темпи розвитку соціальних і, зокрема, правових відносин, що призводить до численних прогалин у законодавстві. Оскільки інформаційно-телекомунікаційна сфера містить як свою складову також ринок телекомунікаційних послуг як організовану систему специфічних господарських відносин, то її аналіз потребує застосування засобів системологічної методології. В першу чергу необхідно виділити: суб'єктний склад її учасників, що представляють, зокрема, ринкову пропозицію та попит; сам інформаційний продукт як об'єкт правовідносин; власну інфраструктуру ринку, яка може бути представлена як об'єктами технічної інфраструктури та відповідними суб'єктами господарювання, що реалізують власні речові права щодо них, так і суб'єктами, що надають специфічні телекомунікаційні послуги, які власне і опосередковують функціонування ринку.

Зазначимо, що предметом функціонування інформаційно-телекомунікаційної сфери (ринку) є інформаційний продукт та відносини, які виникають щодо нього. Отже, аналіз доцільно почати саме з визначення такого продукту та засобів передавання (трансляції) одними суб'єктами інформаційних відносин іншим.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інформацію» остання визначена як документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі, тобто невід'ємною властивістю інформації є її існування в будь-якому вигляді чи формі, яка сприймається людиною в тому числі з використанням сучасних електронно-технічних засобів.

Із правової точки зору інформація є видом нематеріальних благ, щодо яких можуть виникати цивільні права та обов'язки. Інформацію можна поділити на види за декількома ознаками: за способом сприйняття — візуальна (сприймається органами зору), аудіальна (сприймається органами слуху) тощо; за формою подання — текстова (передається у вигляді символів, призначених позначати лексеми мови), числова (у вигляді цифр і знаків, що позначають математичні дії), графічна (у вигляді зображень, подій, предметів, графіків),

звукова (усна або у вигляді записування передавання мови аудіальним шляхом); за призначенням — масова (містить тривалі відомості й оперує набором понять, зрозумілішим більшій частині соціуму), спеціальна (містить специфічний набір понять, при використанні передаються відомості, які можуть бути незрозумілі основній масі соціуму, але необхідні і зрозумілі в рамках вузької соціальної групи, де використовується дана інформація), особиста (набір відомостей про яку-небудь особистість, що визначає соціальний стан і типи соціальних взаємодій усередині популяції).

Відповідно до ст. 18 Закону України «Про інформацію» інформація поділяється на статистичну інформацію, масову інформацію, інформацію про діяльність державних органів влади та органів місцевого і регіонального самоврядування, правову інформацію, інформацію про особу, інформацію довідково-енциклопедичного характеру, соціологічну інформацію.

У сучасному суспільстві одне з провідних місць у розвитку особистості та націй в цілому посідають засоби масової інформації, до яких належать Інтернет, телебачення, радіо. Завдяки цим засобам людина отримує інформацію у вигляді продукту, чи то телевізійна передача чи інтернет-стаття, фільм чи реклама по радіо.

Що ж таке інформаційний продукт? У ст. 23 Закону України «Про інформацію» зазначено, що інформаційна продукція — це матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення інформаційних потреб громадян, державних органів, підприємств, установ і організацій». Інше, більш докладне визначення, міститься у ст. 1 Закону України від 4 лютого 1998 р. «Про Національну програму інформатизації»: «Інформаційний продукт — це результат праці, наслідок обробки інформаційного ресурсу, матеріалізований результат інформаційної діяльності, документований на будь-якому носії або оголошений публічно і призначений для забезпечення інформаційних потреб користувача». Інформаційну продукцію можна поділити як за змістом, так і за формою. Змістом інформаційної продукції можуть бути відомості, твори, програми, видання, теле-, радіоканали, сайти, бази і банки даних та інша документована інформація, підготовлена згідно з потребами користувачів, а формою — носії інформації — диски, відео-, аудіокасети, книги, публікації тощо.

Отже, інформаційний продукт створюється у процесі творчої, виробничої, аналітичної, синтетичної та інших видів діяльності; це будь-яка інформація, підготовлена для споживача. Вона передається за допомогою телекомунікаційних засобів зв'язку, тобто який саме продукт приходить від виробника до споживача телекомунікаційними каналами зв'язку. Якщо за критерій класифікації інформаційного продукту брати різновиди надходження його за сучасними телекомунікаційними мережами, то існують три типи таких різновидів: мова як продукт, відео та дані; все інше становить синтез останніх.

Сучасне національне законодавство не дає обґрунтованих визначень переліченим різновидам інформаційного продукту. Якщо говорити про систематику відносин у інформаційно-телекомунікаційній сфері, то українське законодавство не регулює взагалі сам процес передавання від виробника до споживача інформаційного продукту, що є значно об'ємнішим за відносини, не обмежені ринком телекомунікаційних послуг. Тож, значні прогалини у національному інформаційно-телекомунікаційному законодавстві не дозволяють державі регулювати процес передавання інформації каналами зв'язку та повноцінно захищати споживача від недоброякісної продукції, відсутності її достатнього споживчого вибору. Звідси — не досконалий рівень розвитку національної кіноіндустрії, відсутність вичерпної та якісної інформації в Інтернеті та ін.

Чинний Закон України «Про телекомунікації» був прийнятий досить недавно — у 2003 р., але з того часу в його зміст внесено більше 20 поправок, однак разом з тим значна частина відносин у телекомунікаційній галузі залишається поза увагою законодавця. Основний акцент у Законі було зроблено на статичні телекомунікаційні правовідносини, у той же час їх динаміка як така, а також динаміка технічного розвитку засобів телекомунікацій значною мірою не враховані при формуванні тексту, цього нормативно-правового акта. Так, основний набір термінів, який міститься у ст. 1 Закону, та його структура не відповідають рівню сучасних технологій, не розкривають технічні види і підвиди телекомунікаційного зв'язку, не регулюють сам процес передавання інформаційного продукту від виробника до користувача, що взагалі робить неможливим застосування санкцій за недоброякісний продукт.

У цілому слід визнати, що кодифікація законодавства, зокрема на підгалузевому або інституційному рівні, є універсальною формою підвищення його ефективності, модернізації.

Уявляється, що сучасне телекомунікаційне законодавство потребує створення нового єдиного кодифікованого законодавчого акта у сфері телекомунікацій з метою приведення правового регулювання відповідно до реального стану функціонування телекомунікаційних відносин, підвищення ефективності правового регулювання шляхом його систематичної узгодженості та підвищення досконалості самих механізмів цього регулювання тощо. Структура спеціального кодифікованого акта в телекомунікаційній сфері, вважаємо, концептуально має базуватися на двох підходах — базових чинниках, по-перше — на «інформаційному продукті»; по-друге — на інфраструктурі телекомунікаційної сфери (технічної складової телекомунікаційної галузі).

Інфраструктура телекомунікаційної сфери як ціле поділяється на два великі сегменти: електрозв'язок (телекомунікації) та поштовий зв'язок. На побутовому рівні дану галузь ототожнюють тільки з першою складовою, звідси і синонімічна складова слів «електрозв'язок» та «телекомунікації».

Електрозв'язок як сегмент телекомунікаційного простору у свою чергу поділяють на два основні напрями: наземний (фіксований чи дотовий) та радіозв'язок (ДХ-, СХ-, КХ- та УКХ-зв'язок без застосування ретрансляторів, супутниковий зв'язок, радіорелейний зв'язок, стільниковий зв'язок, транкінговий зв'язок). До першої групи, як правило, включають телефонний, телефонний міський, телефонний сільський, телефонний міжміський, телефонний міжнародний зв'язок. Сюди ж можна віднести Інтернет (хоча зараз Інтернет переміщується й у радіозв'язок). До другої групи належать супутниковий, стільниковий, радіорелейний, транкінговий зв'язок. Між ними знаходиться синтезуюча складова — оптико-волоконний зв'язок — це технологія, що використовує скляне (або пластикове) волокно (кабель) для передавання даних, який складається з пучка скляних жил, кожна з яких може передавати повідомлення, модульовані на світловій хвилі. Як бачимо, сегменти ринку досить різноманітні, і відносини, пов'язані з ними, регулюються завдяки великій кількості нормативних актів.

Згідно із ст. 1 Закону України «Про телекомунікації» електрозв'язок (телекомунікація), визначається як передавання, випромінювання та/або приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, проводових, оптичних або інших електромагнітних системах. Дана сфера є складовою частиною галузі зв'язку України.

У свою чергу, електрозв'язок поділяється на два напрями.

Перший напрям — фіксований зв'язок (стаціонарний зв'язок) — телекомунікації, що здійснюються із застосуванням стаціонарного (нерухомого) кінцевого обладнання відповідно до ст. 1 Закону України «Про телекомунікації». Всі п'ять видів наземного зв'язку є телефонними. Їх можна визначити як галузь зв'язку, електрозв'язку, телекомунікацій; передавання на відстань мовної інформації, здійснюваної електричними сигналами (фіксований зв'язок) або радіосигналами. Телефонний зв'язок передається за допомогою телекомунікаційних мереж. Телекомунікаційна мережа — комплекс технічних засобів телекомунікацій та споруд, призначених для маршрутизації, комутації, передавання та/або приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, проводових, оптичних чи інших електромагнітних системах між кінцевим обладнанням відповідно до ст. 1 Закону України «Про телекомунікації».

Другий напрям — радіозв'язок, який можна назвати електрозв'язком, що здійснюється шляхом поширення електромагнітних хвиль у вільному просторі без штучного спрямовуючого середовища, згідно зі ст. 1 Закону України від 1 червня 2000 р. «Про радіочастотний ресурс України». Пояснення чотирьох видів термінів радіозв'язку в сучасному законодавстві відсутні. Їх можливо визначити тільки завдяки технічній літературі.

Перший з них — супутниковий, заснований на використанні штучних супутників Землі, на яких змонтовано ретранслятори. Сигнал має бути промодульованим (це відбувається на земній станції), а потім він переноситься на потрібну частоту, підсилюється та надходить на передавальну антену. Приймаючи сигнал від однієї наземної станції, супутник переносить його на іншу частоту, підсилює і передає іншій наземній станції.

Другий вид радіозв'язку — стільниковий — один із видів мобільного радіозв'язку, в основі якого лежить стільникова мережа.

Третій вид радіозв'язку — радіорелейний, який здійснюється за лінією, утвореною ланцюжком приймально-передавальних (ретрансляційних) радіостанцій.

Останній вид радіозв'язку — транкінговий — кооперативні та відомчі мережі, таксі, міліція, авіаційні служби, автомобільні компанії. Цей вид радіозв'язку призначено для забезпечення голосового зв'язку між великою кількістю рухомих абонентів за обмеженої кількості радіоканалів; із цієї кількості один радіоканал дається кожному абоненту на час з'єднання.

У радіозв'язку існує ще й таке поняття, як безпроводна комп'ютерна мережа, що характеризується обмеженою зоною покриття та невеликою випромінюючою потужністю.

Ще одним здобутком науково-технічної революції став Інтернет. Цей винахід стоїть між двома напрямками електрозв'язку і являє собою всесвітню інформаційну систему загального доступу, яка логічно зв'язана глобальним адресним простором та базується на інтернет-протоколі, визначеному міжнародними стандартами, відповідно до ст. 1 Закону України «Про телекомунікації».

Кожен напрям у свою чергу має власні складові частини. Але функціонування останніх у сучасній інноваційній техніці більше походить на синтез окремих видів зв'язку, ніж на реальну спрямованість відділити їх один від одного. Прикладом цієї тези може виступати так званий мобільний зв'язок (електрозв'язок із застосуванням радіотехнологій, під час якого кінцеве обладнання хоча б одного із споживачів може вільно переміщатися в межах усіх пунктів закінчення телекомунікаційної мережі, зберігаючи єдиний унікальний ідентифікаційний номер мобільної станції), бо його видами можуть бути як наземні: системи персонального радіовиклику (СПРВ), стільникові СМРЗ, найпростіші системи мобільного радіозв'язку — транкінгова система мобільного радіозв'язку, зонові СМРС, так і інші — супутникові: геостационарні, середньоорбітальні, низькоорбітальні, високоеліптичні (остання класифікація здійснюється за назвою орбіт, на яких розміщуються ретранслятори).

Разом з тим це не виключає необхідності створення на рівні Закону України саме кодифікованого нормативно-правового акта — Телекомунікаційного

кодексу, враховуючу цілісність та системність відповідно специфіки господарської діяльності в названій сфері.

Загалом телекомунікаційні послуги як об'єкт правового регулювання можна поділити на види: послуги поштового зв'язку, послуги телефонного зв'язку, послуги передавання і приймання телевізійних та радіопрограм, послуги доступу до мережі Інтернет та інші додаткові послуги. Кожен із цих видів послуг має свої особливості як у функціонально-технічному, так і правовому аспекті, а отже, утворює власні підсистемні ринкові механізми своєї реалізації і потребує статусу окремих об'єктів політики держави у сфері телекомунікацій.

У той же час головним завданням цієї сфери в сучасному суспільстві є надання споживачеві телекомунікаційних послуг, основне завдання яких — передавання інформації від одного суб'єкта інформаційних відносин до іншого за допомогою технічних засобів зв'язку. Таким чином, засоби електрозв'язку можуть бути визначені як засоби передавання-приймання, обробки інформації між двома чи більшою кількістю користувачів з використанням електричних сигналів. Практично власник (творець) продукту самостійно чи за допомогою свого посередника надає інформаційний продукт, використовуючи телекомунікаційні мережі та укладаючи договори на передавання продукту із суб'єктами телекомунікаційної сфери. Наприклад, продукт — телевізійна передача, яка захищена авторськими правами (суб'єкт-володілець), транслюється споживачеві засобами електрозв'язку (суб'єктом телекомунікаційних послуг), телеканалом або за допомогою сайтів у мережі Інтернет (суб'єктом-видавником); споживач — на підставі відповідного договору з мультимедійною компанією, яка здійснює трансляцію через визначений телевізійний канал технічними засобами телекомунікації (обладнання, станції та лінійні споруди, призначені для утворення телекомунікаційних мереж, відповідно до ст. 1 Закону України «Про телекомунікації»). У свою чергу компанія-оператор на підставі договору з каналом повинна самостійно бути власником програми чи укласти договір з автором програми, який має авторське право на продукт інтелектуальної власності (телевізійну програму).

Отже, наведена характеристика сучасного етапу розвитку телекомунікаційного ринку вимагає визначення певного базового чинника для розбудови цілісної єдиної системи його правового регулювання.

Сучасні інновації в технічному аспекті з'являються на ринку дуже швидко і вже далеко перетнули кордони розрізненних видів телекомунікаційних зв'язків. Тобто завдяки науково-технічному прогресу відбувається синтез у загальній системній структурі ринку телекомунікаційної сфери, оскільки при об'єднанні декількох перелічених послуг виникають нові види послуг на

ринку телекомунікації, що підкреслює необхідність створення єдиного нормативного акта на двох незмінних критеріях — технічному та інформаційно-економічному. Докладне регулювання нових послуг та ринків завдяки науково-технічному прогресу відбуватиметься на основі створення додаткових нормативних актів за відсутності необхідності вносити зміни до головного нормативного акта.

Однак зведення абсолютно всіх аспектів ринку телекомунікаційних послуг в єдине кодифіковане джерело законодавчого регулювання не є можливим. Тому для необхідної деталізації виникає потреба у створенні більш спеціалізованих нормативних актів. Як уявляється, це дозволить створити ієрархію джерел законодавства відповідно до поділу ринку телекомунікацій на послуги або окремі сегменти.

Висновки. Слід констатувати, що ринок телекомунікаційних послуг та відносини, які опосередковують його функціонування, отримали певне законодавче забезпечення в Україні. Разом з тим зростає значення цього ринку в системі бурхливого розвитку інформаційних відносин та в умовах надзвичайної інноваційної активності у сфері технічного забезпечення функціонування телекомунікаційних мереж суттєво ускладнюють систематику телекомунікаційних відносин, часто руйнуючи традиційний розподіл інформаційних продуктів та інформаційних послуг за видами електрозв'язку тощо. Отже, система телекомунікаційних послуг та динаміка її розвитку потребують постійного аналізу. Відповідно, постійної ревізії вимагає і зміст законодавства в телекомунікаційній сфері, зокрема, визначення кола основних суб'єктів ринку телекомунікаційних послуг, їх функціональної ролі та змісту відносин між ними, що дозволить модернізувати весь механізм його функціонування в сучасних умовах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Організація правової роботи на підприємствах, установах, організаціях : навч. посіб. / Р. П. Бойчук, Д. В. Задихайло, В. М. Пашков. — Х. : ФІНН, 2010. — 384 с.
2. Волков, Ю. В. Телекоммуникационное право : учеб. пособие. — Екатеринбург : Изд. Волков Ю. В., 2011. — 94 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.telecomlaw.ru/studyguides/telecom%201-5.pdf>
3. Телекоммуникационное право: учеб. пособие / Ю. В. Волков. — Екатеринбург, 2008 — 56 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.telecomlaw.ru/studyguides/UP_TLKLaw_08.htm
4. Волков, Ю. В. Субъекты телекоммуникационного рынка. — Екатеринбург, 2007 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.usla.ru/structure/dissovet/Volkov-aref.pdf>

5. Волков, Ю. В. Анонимные субъекты телекоммуникационных сделок / Ю. В. Волков // Право и экономика. — 2006. — № 7. — С. 56–58.
6. Цхведиани, В. Телекоммуникации Украины — перспективы развития и основные проблемы / В. Цхведиани // Фонд. рынок. — № 16. — 2000.
7. Волков, Ю. В. Предмет телекоммуникационного права / Ю. В. Волков // Право и экономика. — 2006. — № 10. — С. 123.
8. Волков, Ю. В. Правовые подходы к решению проблемы терминологии в электро-связи / Ю. В. Волков // Вестн. связи. — 2006. — № 4. — С. 69–71.
9. Гольдштейн, Б. С. Сети связи : учебник для ВУЗов / Б. С. Гольдштейн, Н. А. Соколов, Г. Г. Яновский. — СПб. : БХВ-Петербург, 2010. — 400 с.

ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Остапенко Ю. И.

Посвящено хозяйственно-правовым вопросам правового регулирования передачи информации как продукта с помощью средств телекоммуникации. Обращено внимание на то, что нынешнее состояние законодательного регулирования рынка передачи информационного продукта с помощью телекоммуникационных сетей не является оптимальным. Поэтому современное телекоммуникационное законодательство требует существенной модернизации.

***Ключевые слова:** информационный продукт, телекоммуникационные услуги, инфраструктура телекоммуникационного рынка.*

PROBLEMS OF ECONOMIC AND LEGAL FRAMEWORK OF TELECOMMUNICATION COMPLEX OF UKRAINE

Ostapenko Y. I.

Dedicated to the economic and legal issues of legal regulation of information transfer as a product by means of telecommunications. Obraschenovnimanie that the current state of legislative regulation of the transfer of information products using the telecommunications network is not optimal.

Because modern telecommunications law requires the essential modernization.

***Key words:** information products, telecommunication services, infrastruktura telecommunications market.*

УДК 346.51(477)

МОРСЬКА ДОКТРИНА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

К. С. Пісьменна, кандидат юридичних наук
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто економічні і правові аспекти та перспективи розвитку морегосподарського комплексу в Україні. Відокремлено об'єкти правового регулювання морегосподарського комплексу, такі як суднобудування, судноремонт, морська рекреаційна діяльність, видобуток енергоносіїв на території Чорного та Азовського морів, торговельне судноплавство, портова діяльність. На виконання Морської доктрини запропоновано прийняття низки програмних документів у сфері морегосподарської діяльності.

Ключові слова: морегосподарська діяльність, морська політика, морегосподарський комплекс.

Постановка проблеми. Як відомо, морська діяльність в Україні з кожним роком набуває все більшого значення, про що свідчить зростаючий з кожним роком інтерес законодавця до цієї сфери діяльності. Так, безперечно позитивним чинником стало прийняття Морської доктрини України на період до 2035 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2009 р. № 1307. Ця Доктрина вперше на законодавчому рівні закріплює такі ключові поняття, як морська діяльність, морегосподарська діяльність, напрями морської політики держави, її мету та завдання, а також поняття морського потенціалу України, торговельного мореплавства та ін. Прийняття Морської доктрини є значним досягненням щодо визначення нових підходів держави до формування основних цілей і завдань, форм і методів реалізації морської політики та розвитку законодавства у цій сфері. Але для того, щоб дана Доктрина не залишалася лише «декларацією добрих намірів», необхідним є впровадження низки механізмів її реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій за обраною темою свідчить про те, що юридична спільнота України занадто мало уваги приділяє вивченню цієї проблеми. Питанням правового забезпечення розвитку морегосподарської діяльності в Україні в юридичній літературі не приділялося уваги взагалі. Загальні питання господарсько-правового забезпечення економічної діяль-

ності вивчалися О. Вінник, О. Беяневич, А. Бобковою, І. Замойським, Д. Задихайлом, В. Мамутовим, В. Щербіною та ін.

Формулювання цілей. Основна мета статті — розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення господарсько-правових засобів регулювання морегосподарської діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Предметом дослідження є господарсько-правові відносини, що виникають у зв'язку зі здійсненням морегосподарської діяльності в Україні.

Вважаємо, що основним завданням правової науки, в першу чергу господарської, має стати створення законодавчих передумов розвитку морегосподарської діяльності. Основним у цьому сенсі документом є безперечно морська доктрина. Даний документ визначає морегосподарську діяльність як процес отримання вигоди від використання ресурсів Азовського і Чорного морів, Керченської протоки та інших районів Світового океану для задоволення інтересів людини і суспільства та розширеного відтворення природно-ресурсного потенціалу Світового океану. Таким чином, законодавець, на нашу думку, намагався врахувати якомога ширше коло правовідносин, що є об'єктами морегосподарської діяльності.

Для найбільш ефективного регулювання морської господарської діяльності як такої передусім необхідно визначитися з напрямками та, що найважливіше, об'єктами правового регулювання.

Доктрина закріплює такі напрями морегосподарської діяльності:

- вивчення, розвиток, видобування, використання, збереження та відтворення природних ресурсів;
- торговельне судноплавство, портова діяльність, суднобудування та судноремонт;
- проведення морських наукових досліджень, підготовка та перепідготовка кадрів;
- забезпечення розвитку морського туризму, спорту та відпочинку.

Також відповідно до Доктрини до напрямів морської діяльності слід віднести охорону морських кордонів та діяльність із забезпечення безпеки судноплавства.

Слід зазначити, що морегосподарський комплекс визначається як сектор економіки України та відповідно як об'єкт державного управління. В той же час він є об'єктом господарсько-правового регулювання, у тому числі об'єктом організаційно-господарських відносин.

Відповідно інтерес держави в особі законодавчого органу до морської діяльності не є випадковим. Він спричиняється перш за все географічними передумовами, оскільки, як відомо, Україна є морською державою, має вихід до Чорного та Азовського морів, розвинений морегосподарський комплекс.

Зокрема, 19 із 40 морських портів Причорномор'я розміщуються саме на території України.

Крім того, Україна має низку історичних передумов для того, аби ефективно розвивати морську діяльність. Так, до 1999 р. суднобудування Радянського Союзу займало одну з лідируючих позицій у світі. Воно забезпечувало третину світового воєнного кораблебудування, а країна входила до десятка найрозвинутіших держав по лінії цивільного суднобудування. Після розпаду СРСР на території України залишається потужна суднобудівна база. Основна її частина входила до структури Міністерства промислової політики України: 11 суднобудівних заводів, що давали близько 30 % суднобудівної продукції СРСР, сім підприємств суднового машинобудування, 11 підприємств морського приладобудування, 27 окремих науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро. Крім того, Україна має низку суднобудівних та судноремонтних підприємств, підпорядкованих Міністерству транспорту і зв'язку, Комітету рибного господарства та Міністерству оборони [1].

Одним з перспективних напрямів морської господарської діяльності може стати й морська рекреаційна діяльність. У цьому контексті природні ресурси Криму є дуже сприятливими. Так, у Криму є штучні та природні лікувальні пляжі. Територіальна структура складається з багатьох ланок. Державною ланкою цього комплексу є санаторії, пансіонати, будинки та бази відпочинку, туристичні бази. Клімат у приморських передгірних районах є кліматом середземноморського типу. Основні курортні райони розташовані в причорноморській смузі уздовж узбережжя Чорного моря, а саме: Батіліман-Ласпі, Форос-Мелас, Оліви, Кастрополь, Блаїтна затока, Алушка, Місхор, Ялта, Гурзуф, Карабах, Алушта. Ці курорти кожного року приваблюють туристів не тільки з України, а й з так званого ближнього зарубіжжя.

Рекреаційне господарство Криму спирається на потужну ресурсну базу. До рекреаційних ресурсів Криму відносять: пляжі (протяжність складає 517 км), мінеральні води (дебет 30 тис. м³/добу), лікувальні грязі (запаси 24 млн м³), море, морське та лісове повітря, клімат, ландшафти (рельєф, рослинність і т. д.).

Рекреаційні підприємства розподілені на території Криму нерівномірно. Найбільшу концентрацію вони складають на Південному та Південно-Східному берегах Криму, тут розміщено 51 % усіх здравниць республіки, на Зхідному березі — 39 %, Східному — 8 % та у глибинних територіях — менше 3 %. Найменш розвинене в рекреаційному сенсі Східне узбережжя і зовсім не засвоєна територія Арабатської стрілки. Приблизно 97 % її сконцентровано на вузькій трикілометровій прибережній смузі моря — це найбільш комфортабельні здравниці.

Рекреаційний комплекс Криму в основному представлений підприємствами, що спеціалізуються на лікуванні, — здравниці, санаторії. У Криму налічується близько 800 рекреаційних підприємств (здравниць) обсягом понад 200 тис. місць, 40 % з яких цілорічного функціонування.

На базу оздоровчих здравниць (будинки відпочинку, пансіонати, бази відпочинку тощо) припадає 72 % всіх місць рекреаційної мережі. Територіальну структуру мережі здравниць складають Південний та Південно-Східний береги Криму (64 %), Західний (33 %), Східний (близько 1 %), глибинні території (близько 2 %). На частку профілактичного лікування (санаторіїв) припадає 28 % місць. Санаторії зосереджені в основному на Південному узбережжі Криму та в Євпаторії (курорт Євпаторія спеціалізується на лікуванні дітей — частка дитячих місць 73 %) [2, с. 156].

Останні десять років питання рекреації та її правового регулювання ставилося неодноразово, визначалася необхідність їх спеціального регулювання, проте вирішені вони не були. Були прийняті окремі нормативно-правові акти, які вирішували окремі питання в цій галузі, а не проблему. Внаслідок цього було накопичено велику кількість нормативних документів, яка потребує систематизації та узагальнення [3, с. 269].

Нині основними нормативно-правовими актами, що регулюють рекреаційну діяльність, є такі: закони України «Про рекреаційний фонд України», «Про природно-заповідний фонд України», «Про охорону навколишнього середовища», «Про тваринний світ», «Про екологічну експертизу», Лісовий кодекс України, Водний кодекс України, Земельний кодекс України, а також низка нормативно-правових актів про здійснення рекреаційної діяльності на окремих територіях.

На нашу думку, Україна володіє значним рекреаційним потенціалом, особливо у сфері морської діяльності. В цьому контексті участь держави може бути більш активною та втілюватися у прийнятті низки законів про морську рекреаційну діяльність. Закону також повинні кореспондувати відповідні програми розвитку рекреаційної діяльності на певних територіях.

Крім того, Україна має значний потенціал у сфері видобування нафти, зрідженого газу та інших корисних копалин у Чорному та Азовському морях. Так, Україна має намір збільшити видобуток нафти з українських надр. Наша країна виробляє 4 млн т нафти при необхідності 15. Але Чорноморський шельф засвоєно всього на 4–5 %. Сьогодні прискорення робіт з видобутку енергоносіїв на чорноморсько-азовському шельфі є стратегічним завданням України в контексті посилення власної енергетичної безпеки. У межах північно-західного шельфу Чорного моря відкрито вісім газових та газоконденсатних родовищ: Голіцинське, Південно-Голіцинське, Штормове, Архангельське, Шмідта, Кримське, Одеське, Безіменне. У розробці знаходяться три

родовища: Голіцинське, Штормове та Архангельське. Решта родовищ перебувають в очікуванні облаштування. На Азовському морі в межах українського сектору знаходяться шість газових родовищ: Стрілецьке, Морське, Північно-Керченське, Північно-Казантипське, Східно-Казантипське та Північно-Блуганське. У розробці знаходяться три родовища.

Видобуток енергоносіїв вимагає капітальних вкладень, розвитку трубопровідного транспорту, будівництва терміналів. Ці заходи складно реалізувати лише за рахунок державних коштів, тому важливим аспектом розробки українського шельфу є залучення інвестицій [4].

Правовідносини з видобування енергоносіїв на українському шельфі регулюються Кодексом України «Про надра», законами України «Про нафту і газ», «Про розподіл продукції» та відповідними актами Кабінету Міністрів України.

Слід зазначити, що за даними Комісії ООН з питань розвитку та торгівлі (UNCTAD), понад 80 % міжнародної торгівлі товарами здійснюється шляхом морських перевезень. Протягом останніх 20 років обсяги світової торгівлі зросли удвічі. Після зниження обсягів перевезень у 2009 р., міжнародне судноплавство у 2010 р. зросло, особливо у секторах суховантажних та контейнерних перевезень. Тому, звичайно, одним з найважливіших елементів морегосподарської діяльності є торговельне судноплавство. Відповідно до Доктрини це діяльність, пов'язана з використанням морських і річкових суден змішаного плавання для перевезення вантажів, пасажирів, багажу, пошти, рибних та інших морських промислів, розвідки та видобування корисних копалин, виконання буксирних, криголамних рятувальних операцій, прокладення кабелю, а також для господарських, наукових та культурних цілей.

Стан законодавчого регулювання зазначеного виду діяльності складно назвати оптимальним. Так, проект Закону про український міжнародний реєстр суден, який передбачав створення для іноземних судовласників привабливих умов оперування суден під українським прапором, так і не був винесений на обговорення вищого законодавчого органу держави.

Так, Кабінет Міністрів України своїм Розпорядженням від 15 лютого 2012 р. № 88-р схвалив підписання угоди між Кабінетом Міністрів України та урядом Італійської Республіки про торговельне судноплавство. Крім того, урядом підписані аналогічні угоди з Туреччиною, Індією, Марокко, Хорватією.

Основними принципами політики ЄС у галузі судноплавства є надання податкових пільг судовласникам, які реєструють судна під прапорами країн ЄС; забезпечення безпеки мореплавства; боротьба із «субстандартним» судноплавством; підвищення конкурентоспроможності флоту країн-членів ЄС; принцип суворого контролю за безпекою мореплавства та попередження забруднення навколишнього середовища органами державного портового на-

гляду та класифікаційними товариствами; врахування людського фактора, підвищення престижності морської професії; забезпечення високих соціальних стандартів для моряків [5].

На сьогодні в умовах відсутності аналогічної підтримки з боку уряду України торговельного судноплавства питання про конкурентоспроможність українського торговельного мореплавства залишається відкритим. Разом з тим розвиток торговельного судноплавства може викликати кумулятивний ефект у суміжних галузях та видах виробництв. Наприклад, стимулювання торговельного мореплавства змогло б стимулювати розвиток суднобудування та судноремонту, портового господарства. Ці галузі у свою чергу зумовлюють успішне функціонування судноплавства як такого та торговельного зокрема.

Так, позитивним чинником розвитку портової діяльності в Україні стало підписання Президентом України Закону України «Про морські порти в Україні». 17 травня 2012 р. було прийнято у другому читанні Закон України «Про морські порти України», який покликаний на якісно новому рівні врегулювати відносини в портовій діяльності та забезпечити ефективне функціонування портової галузі в Україні в умовах сучасного ринкового середовища. Зокрема, нормативним актом встановлюється порядок будівництва, відкриття, розширення та закриття морських портів в Україні, порядок провадження на їх території господарської діяльності, визначаються правовий режим об'єктів портової інфраструктури, основи державного регулювання діяльності в портах тощо.

Серед основних принципів нововведень документа, реалізація яких має сприяти вдосконаленню організації діяльності галузі та її перспективному розвитку, — створення єдиного державного підприємства — адміністрації морських портів України, яка забезпечуватиме функціонування морських портів, утримання та використання державного майна, а також виконуватиме інші функції.

Крім того, в нормативно-правовому акті прописано чіткі механізми залучення приватних інвестицій у розвиток портової інфраструктури та їх компенсації, а також механізми захисту прав інвесторів, які працюють у портах. Законодавче закріплення таких механізмів спрямоване на налагодження максимально ефективного державно-приватного партнерства та збільшення притоків інвестицій у галузь. Це у свою чергу має сприяти зростанню конкурентоспроможності українських портів [6].

Що стосується новоствореної адміністрації морських портів, то питання про доцільність її створення на сьогодні є досить дискусійним. Так, закріплення в Законі певних елементів правового статусу морської адміністрації порту як складової органу виконавчої влади не враховує вимог Конституції України та деяких нормативно-правових актів у частині реалізації Кабінетом

Міністрів України конституційних повноважень з утворення, реорганізації та ліквідації міністерств та інших центральних органів виконавчої влади [7, с. 86–92].

У цілому ж прийняття Закону України «Про морські порти» є, звичайно, позитивним явищем, але на цьому зусилля законодавця не повинні зупинятися. На нашу думку, порти в Україні потребують технічного переоснащення та модернізації. Так, необхідно на підставі Морської доктрини прийняти низку програмних документів, розрахованих на короткострокову, середньострокову та довгострокову перспективи. Цьому, на нашу думку, має передувати робота з моніторингу портів з метою визначення їх технічного стану та можливостей і перспектив розвитку.

Крім того, не може залишитися поза увагою той факт, що об'єктом правового регулювання наведеного є лише морські порти, річкові ж залишаються поза увагою законодавця. Вважаємо, що діяльність річкових портів, які складають досить розвинену систему, також потребує прийняття спеціального закону.

На наш погляд, ефективний розвиток портового господарства здатний сприяти притоку не тільки вантажопотоків, а й пасажирів, що, у свою чергу, сприятиме розвитку морської рекреаційної діяльності.

Вважаємо, що всі види морської господарської діяльності є взаємопов'язаними та створюють кумулятивний ефект не тільки усередині галузі, а й в інших галузях та видах виробництва. Роль у цьому Морської доктрини складно переоцінити.

Але слід зазначити, що сьогодні Україна стрімко втрачає свою конкурентоспроможність як морська держава. Сучасний торговельний флот України — це здебільшого морально та фізично застарілі судна, які не завжди відповідають встановленим Міжнародною морською організацією мінімальним стандартам безпеки мореплавства, або, як їх прийнято називати, субстандартні судна. За рішенням Європейської комісії Україна внесена в «чорний список» держав, що не забезпечують дотримання вимог міжнародного морського права на суднах, які в цих державах зареєстровані [8, с. 93–94].

Як уже зазначалося, морська діяльність складається з морської господарської діяльності, військово-морської діяльності та охорони морських державних кордонів.

Морська господарська діяльність має власну структуру та поділяється на сегменти, які є, з одного боку, самостійними видами господарської діяльності, а з другого — взаємопов'язаними. Така система дозволяє державі виконувати свої функції. Наприклад, якщо йдеться про морські транспортні перевезення — це механізм поповнення прибуткової частини Державного бюджету України.

Але всі ці сектори морської діяльності підпадають під сферу дії різної галузевої належності. Це господарське право, адміністративне право, між-

народне приватне право, міжнародне публічне право, тобто правове регулювання морської діяльності неможливо здійснювати в рамках однієї окремої галузі права.

Якщо розглядати існуючі галузі права, у рамках яких може здійснюватися правове регулювання морської діяльності, а це може бути господарське, адміністративне, фінансове, екологічне, цивільне право, то жодна з них окремо не здатна забезпечити повне та комплексне правове регулювання морської діяльності як такої. Вважаємо, що для цілісного правового регулювання необхідно застосовувати норми комплексної галузі права, але у кінцевому результаті не можна не виключати необхідність створення морського права як комплексної галузі права, що регулює правовідносини у сфері морської діяльності. Але зараз це питання, на нашу думку, є несвоечасним, оскільки морська політика повинна бути узгоджена з господарською політикою для створення цілісного регулюючого механізму.

Але на сьогодні важливим питанням є інституціоналізація морської політики, складовими якої має бути передусім створення морської стратегії. Ця стратегія повинна бути пов'язана з морською політикою та законодавчою морською політикою.

Основним шляхом вирішення завдань державної морської політики є розробка прогностичних і програмних документів на довгострокову, середньострокову та короткострокову перспективи. Але для того, аби ця Доктрина не мала формального та декларативного характеру, необхідно створити господарсько-правові механізми реалізації цієї політики.

Однак з моменту прийняття Доктрини і до сьогодні, на жаль, не було вжито жодних заходів щодо її виконання, а саме жодної програми розвитку не було прийнято. Вважаємо, що для того, аби Доктрина дійсно змогла стати регулятором відносин у цій сфері, необхідно вдосконалити систему регулювання морегосподарською діяльністю.

Так, у 2008 р. було затверджено Указ Президента «Про заходи щодо забезпечення розвитку України як морської держави». Цей Указ, враховуючи всі недоліки, що існують в морській сфері, запропонував вжити низку заходів організаційно-господарського характеру, а також надати відповідні пільги та преференції, спрямовані на поліпшення економічного стану підприємств морського комплексу. До таких заходів належить утворення у складі Міністерства транспорту та зв'язку Морської адміністрації України, Урядового комітету з морської діяльності, органу, що відповідальний за реалізацію державних програм у сферах суднобудування та воєнного кораблебудування.

Вважаємо, що це є досить вчасним та таким, що відповідає нагальним потребам морегосподарської діяльності. Однак жодних змін у системі управління морською діяльністю на сьогодні не відбулося.

Висновки. Основним механізмом реалізації цілей Морської доктрини є прийняття прогностичних та програмних документів. Вважаємо, що система правового регулювання морської діяльності повинна мати системний та ієрархічний характер. Це, по-перше, мусять бути програми розвитку кожного з об'єктів морегосподарської діяльності, що мають бути короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими. По-друге, існує необхідність у прийнятті Закону України «Про морську політику держави», який повинен закріплювати основні засоби та механізми реалізації морської політики в Україні. По-третє, кожній програмі розвитку має відповідати галузевий закон, що передбачає надання певних податкових та митних пільг з боку держави за аналогією до Закону України «Про заходи державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні».

ЛІТЕРАТУРА

1. www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/28.html
2. Мацола, В. І. Рекреаціо-туристичний комплекс України / В. І. Мацола. — Львів, 1997. — 259 с.
3. Бобкова, А. Г. Правовое обеспечение рекреационной деятельности / А. Г. Бобкова. — Донецк : Юго-Восток, 2000. — 308 с.
4. Правові, економічні та екологічні аспекти видобутку енергоносіїв на українському шельфі Чорного та Азовського морів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [/ www.old.niss.gov.ua/Monitor/December2009/08htm](http://www.old.niss.gov.ua/Monitor/December2009/08htm)
5. The common maritime policy of European Union [E-MOV]. — Excess mode [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.europarl.europa.eu>
6. Федерация морских профессиональных союзов Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.umtuf.odessa.ua/node/158
7. Сергєєв, Ю. В. Законодавство про морські порти в Україні: в очікуванні змін / Ю. В. Сергєєв // Митна справа. — 2011. — № 2(74). — С. 86–92.
8. Давиденко, Л. М. Актуальні проблеми формування та реалізації морської політики України в галузі торгівельного мореплавства / Л. М. Давиденко // Митна справа. — 2001. — № 1(73). — С. 93–94.

МОРСКАЯ ДОКТРИНА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ МОРЕХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В УКРАИНЕ

Е. С. Письменная

Рассмотрены экономические и правовые аспекты развития морехозяйственного комплекса в Украине, в частности, объекты правового регулирования морехозяйственного комплекса, такие как судостроение, судноремонт, морская рекреационная деятельность, добыча полезных ископаемых на тер-

ритории Чорного и Азовского морей, торговое судоходство, портовая деятельность. Во исполнение Морской Доктрины предложено принять ряд программных документов в сфере морехозяйственной деятельности.

Ключевые слова: морехозяйственная деятельность, морская политика, морехозяйственный комплекс.

THE MARINE DOCTRINE AS THE ESSENTIAL CIRCUMSTANCE OF FORMING OF MARINE ECONOMIC COMPLEX IN UKRAINE

Pismenna K. S.

In this article is researched the economical and legal aspects of development of marine economic complex in Ukraine. In particular, the objects of legal regulation of marine economic complex, such as shipbuilding, ship repair, sea recreation, output of ores and minerals in Black and Azov sea, trade navigation, port activities. In realization of Doctrine is supplied the acceptance of program documents in the sphere of marine economic activities.

Key words: marine economic activity; marine policy; marine economic complex

УДК 346:334.7+347.72] (477)

СУДОВИЙ ЗАХИСТ ПРАВ АКЦІОНЕРІВ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ

Д. І. Погрібний, кандидат юридичних наук, доцент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто теоретичні питання, пов'язані із можливістю застосування такого способу захисту цивільних прав, як виндикаційний позов. Із цією метою проаналізовано правову природу бездокументарної акції та викладено авторську позицію стосовно можливого подання позову про витребування акцій із чужого незаконного володіння (виндикації). Відповідно обґрунтовано позицію щодо неможливості застосування виндикаційного позову до бездокументарної акції.

Ключові слова: виндикація, акція, виндикаційний позов.

Постановка проблеми. Відповідно до ч. 1 ст. 4 Закону України «Про акціонерні товариства» [1] акціонерами визнаються особи (фізичні, юридичні), які є власниками акцій товариства. Таке формулювання наводить на думку, що акція розглядається як об'єкт права власності. Зроблене припущення підсилюється Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» [2]. Так, в абз. 9 ч. 1 ст. 1 цього Закону зазначено, що обіг цінних паперів — це вчинення правочинів, пов'язаних з переходом прав власності на них, а в ч. 1 ст. 4 Закону — що до особи переходять усі права, посвідчені цінним папером, у разі набуття нею права власності на сам цінний папір.

У зв'язку з поширенням на акцію режиму права власності гостро постає питання про можливість застосування такого речового способу судового захисту, як віндикація, тобто можливість витребування акції із чужого незаконного володіння. Захист прав акціонерів з розвитком обігу акцій набуває великої практичної значущості й актуальності не тільки в Україні, а й на теренах країн СНД. Судова практика виявила безліч проблем, що сягають своїми коренями в теорію права, без розв'язання яких практику і далі кидатиме з боку в бік до тих пір, доки не будуть знайдені чіткі, науково обґрунтовані рішення і правові конструкції.

Проблема полягає у тому, що класичне розуміння віндикації передбачає як об'єкт витребування лише індивідуально-визначену річ, що збереглася в натурі. У свою чергу відповідно до ч. 2 ст. 20 Закону України «Про акціонерні товариства» акції товариств існують виключно в бездокументарній формі.

У зв'язку з цим у сучасній юридичній літературі точиться дискусія про допустимість віндикації акцій. Одні фахівці припускають застосування віндикації до бездокументарних цінних паперів, інші — ставляться до цього вкрай негативно. Але, незважаючи на спір із цього приводу, практика судів, господарських судів так і не виробила однозначної відповіді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначимо, що захистом правоволодільців цінних паперів займаються, зокрема, такі науковці, як А. Бобкова, О. Вінник, Н. Глусь, В. Долінська, Д. Задихайло, Т. Кашаніна, О. Кібенко, І. Спасибо-Фатєєва, О. Суханов, Н. Смирнов, О. Маковська, Д. Степанов, В. Яроцький та ін. Однак аналіз судової практики вказує на те, що питання стосовно можливості віндикації акцій залишаються недостатньо вирішеними, не зважаючи на їх значущість та актуальність.

Формулювання цілей. Спроба розв'язання наведених проблем і є метою статті.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення цієї мети розглянемо можливість подання позову про витребування акцій із чужого незаконного володіння (віндикації).

Серед цивільно-правових способів судового захисту права власності позови про витребування майна з чужого незаконного володіння (віндикаційні позови) посідають особливе місце. Традиційно під віндикаційним позовом (від *лат. vim dicere* — оголошувати про застосування сили) розуміється позадоговірна вимога неволодіючого власника до фактичного володільця майна про повернення останнього в натурі. Для пред'явлення віндикаційного позову необхідна одночасно наявність низки умов, які і спробуємо встановити для витребування акцій.

Перш за все потрібно, аби власник був позбавлений фактичного панування над своїм майном, яке вибуло з його володіння. Якщо майно знаходиться у власника, але хтось заперечує його право чи створює будь-які перешкоди в користуванні або розпорядженні майном, застосовуються інші засоби захисту, зокрема, позов про визнання права власності чи позов про усунення перешкод, не пов'язаних з позбавленням володіння. Аналізуючи можливість віндикації акції зазначимо, що на перший погляд ця умова не повинна викликати труднощів для витребування акцій. Якщо ці цінні папери були втрачені кимось, то він може відновити своє право.

Разом з тим у випадку з бездокументарними цінними паперами відсутній матеріальний об'єкт. По-перше, це вказує на відсутність і неможливість існування права власності на бездокументарну акцію. Адже не потребує якогось пояснення той факт, що право власності — це один із видів речових прав. Характерною особливістю всіх речових прав, у тому числі права власності, є те, що їх об'єктом може розглядатися лише річ.

Легальне визначення речі, наведено у ст. 179 ЦК України, і розкривається як предмет матеріального світу, щодо якого можуть виникати цивільні права та обов'язки. Подібне поняття можна зустріти і в теорії права [3, с. 57]. Отже, об'єктом права власності може бути тільки предмет матеріального світу. Якщо об'єкт нематеріальний, тобто не має фізичної субстанції, то на нього не може виникнути ні право власності, ні будь-яке інше речове право.

Зазначимо, що в юридичній літературі можна зустріти висловлювання про існування і нематеріальних речей [4, с. 81–82, 84; 5, с. 14; 6]. Цей підхід ґрунтується, як правило, на відомій ще римському праву класифікації, що дозволяла розділити речі на тілесні (*corporeales*) та безтілесні (*incorporeales*) [7, с. 87; 8, с. 147; 9, с. 325]. При цьому деякі вчені знаходять підтвердження даної позиції і в сучасному законодавстві України [10, с. 96, 98]. Наприклад, за договором купівлі-продажу, правова мета якого — перехід права власності, предметом можуть розглядатися майнові права та правові вимоги. Базуючись на такому підході, дехто вважає, що й на бездокументарну

акцію може виникнути право власності, яке у разі порушення підлягає виндикаційному захисту. Однак такий підхід сьогодні піддається досить аргументованій і справедливій критиці [11]. А якщо предмет матеріального світу як об'єкт права відсутній при обороті акції, то й право власності на «не річ» виникнути не може. У свою чергу відсутність речового права позбавляє можливості його порушити і захищати за допомогою зазначених правових способів.

Володіння — це фактичне панування, володарювання особи над річчю. Як зазначав відомий римський юрист Паул, володіння — єдність двох елементів — *corpus* і *animus*, де *corpus possessionis* — це об'єктивне володіння, а *animus possidendi* — суб'єктивне. Причому з найдавніших часів для визначення фактичного володіння річчю досить було доторкнутися до неї рукою чи тілом. Із часом розуміння фактичного володіння змінювалось, але загальний підхід зберігався. Так, відповідно до ч. 1 ст. 397 ЦК України володільцем чужого майна є особа, яка фактично тримає його у себе.

Нескладно помітити, що термін «володіння» застосовувався виключно стосовно до речей як предметів матеріального світу. Тільки до них можливо доторкнутися, їх можна огледіти та тримати у себе. У зв'язку зі своєю обмеженістю у просторі в той чи інший момент часу річчю може володіти тільки одна особа або, у будь-якому разі, обмежене, точно визначене коло осіб [12, с. 290]. Ця властивість створює можливість не тільки передавати річ, а й відновлювати володіння в разі її втрати.

Досліджуючи поняття акції, яка існує в бездокументарній формі, можна зазначити, що відповідно до ст. 1 Закону України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» [13] бездокументарна форма цінного паперу — це здійснений зберігачем обліковий запис, який є підтвердженням права власності на цінний папір. У свою чергу, згідно з ч. 4 ст. 5 цього Закону єдиним і достатнім доказом існування прав акціонера на акцію є виписка з рахунку у цінних паперах, яку надає зберігач. Такий документ не має сили цінного паперу і не може бути предметом угод, що тягнуть за собою перехід корпоративних прав.

Таким чином, під бездокументарним цінним папером слід розуміти майнові права, які підлягають посвідченню, що зафіксовано за загальним правилом на матеріальному носії певної форми, але замість цього фіксується у спеціальному реєстрі у вигляді запису на рахунках, здійснення і передавання яких можливі за наявності доказів такої фіксації [14, с. 19]. Тому не можна не погодитись із твердженням, виказаним у юридичній літературі, що бездокументарні акції не мають речового носія і обертаються у господарському обороті за правилами обороту майнових прав [15]. А до бездокументарних цінних

паперів через їх нематеріальний характер, неприпустимі ні саме поняття володіння і, отже, віндикаційний позов, ні поняття втрати володіння, необхідне для цілей застосування віндикації [16, с. 4; 15].

Навіть якщо свідомо стати на позицію тих учених, які вважають, що акція існує як безтілесна річ і перша умова віндикації існує, то виникає необхідність установлення інших умов віндикації.

Наступною умовою є характеристика об'єкта, який може бути витребуваним із чужого незаконного володіння. Аксіоматичною істиною є те, що віндикації підлягає лише індивідуально-визначене майно. Ця вимога впливає із сутності даного позову, спрямованого на повернення власнику не такого ж, а того самого майна, яке вибуло з його володіння.

Індивідуально-визначеними в теорії права прийнято називати такі блага, які індивідуалізуються шляхом виділення їх із роду їм подібних за допомогою вказівки на ознаки (якісний стан і кількісну міру), притаманні тільки їм. Інакше кажучи, це і об'єкти, єдині у своєму роді (наприклад, картина Айвазовського «Дев'ятий вал», шапка Мономаха і под.), і всі інші, виділені з маси їм подібних, що фізично відокремлені від предметів того самого роду. При цьому, однак, слід пам'ятати, що відмінності між індивідуально-визначеними і родовими об'єктами досить відносні і залежать від конкретних умов обороту. Тому в разі індивідуалізації можуть бути віндикувані і блага, що мають єдині загальні властивості для всіх благ даного виду, наприклад, зернові, коренеплоди, будівельні матеріали тощо. Якщо ж виділити конкретне майно власника з однорідних об'єктів фактичного володільця неможливо, то повинен пред'являтися не віндикаційний позов, а позов з безпідставного збагачення, за правилами статей 1212–1215 ЦК України.

Розглядаючи акцію як об'єкт віндикації, слід зазначити, що, по-перше, відповідно до ст. 1 Закону України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» випуск цінних паперів — це зареєстрована у встановленому порядку сукупність цінних паперів одного емітента з одним державним реєстраційним номером, що можуть мати різні умови емісії, але надають однакові права. Враховуючи, що в теорії права до родових належать такі об'єкти, які характеризуються ознаками, загальними для всіх об'єктів даного роду, і визначаються лише кількісно (числом, мірою, вагою), стає очевидним, що законодавець не надає акціям індивідуально-визначених ознак. Більше того, в рамках однієї емісії бездокументарні цінні папери навіть неможливо індивідуалізувати, оскільки єдиний державний номер присвоюється всьому випуску емісійних акцій, тобто сукупності всіх цінних паперів одного емітента, що надають однаковий обсяг прав акціонерам і мають однакову номінальну вартість. По-друге, акція не

може бути виділена із роду їй подібних і фізично, оскільки вона не має фізичної субстанції.

Отже, ідентифікувати акції одного випуску можна тільки за номером випуску. Індивідуальна ідентифікація кожної акції випуску законодавцем не передбачена. А це означає, що за допомогою номера випуску неможливо розмежувати і відокремити частини випуску бездокументарних акцій. Наприклад, якщо частина акцій особі була подарована, а частина куплена нею, то з моменту зарахування їх на рахунок акціонера виділити, які з акцій були подаровані, а які куплені — неможливо. Подібна проблема виникає й у разі, коли акціонер придбаває, наприклад, в особи, яка не мала права відчужувати, пакет акцій свого товариства. Якщо акціонер, акції якого були відчужені без його згоди, подасть віндикаційний позов, то він неминуче зіткнеться з проблемою, які саме із сукупності належних набувачеві цінних паперів є його, а в разі задоволення такого позову ця проблема постане при виконанні судового рішення.

Неможливість індивідуалізації акції вказує на відсутність ще однієї умови, необхідної для пред'явлення віндикаційного позову.

Визначившись із тим, що акція є об'єктом, який характеризується за допомогою родових ознак, справедливим буде й висновок про те, що вона є знеособленим майном. У свою чергу, якщо знеособлене майно, що належить різним особам, з'єднано (змішано) між собою в одне ціле таким чином, що у подальшому виділ майна кожного з них є неможливим, то вважається, що з такого з'єднання виникає новий об'єкт. Інакше кажучи, змішування однорідного майна в одне ціле, єдину однорідну масу породжує виникнення нового об'єкта, хай і схожого на два попередні, але нового.

Таким чином, якщо акції одного акціонера змішати з акціями іншого акціонера, то на базі двох пакетів виникає новий масив (пакет) акцій. Два попередні зникають. Зроблений висновок вказує на відсутність ще однієї необхідної умови для пред'явлення віндикаційного позову. Адже відомо, що для витребування майна із чужого незаконного володіння необхідно, аби саме те майно, якого позбувся власник, збереглося в натурі і знаходилося у фактичному володінні іншої особи. Якщо воно зникло, управомочена особа має право лише на захист своїх майнових інтересів, зокрема за допомогою позову із заподіяння шкоди або позову з безпідставного збагачення.

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що віндикаційний позов не може застосовуватися до акцій, оскільки, по-перше, речово-правовий спосіб захисту не може бути застосований там, де відсутнє речове право. По-друге, віндикаційний позов спрямований на відновлення володіння річчю, а акція є бездокументарним цінним папером і не може бути об'єктом володіння. По-третє, акція може розглядатися лише як об'єкт, що

характеризується родовими ознаками, тоді як одна з необхідних умов витребування майна — це характеристика останнього за допомогою індивідуальних ознак. По-четверте, при змішуванні одних акцій з іншими виникає новий об'єкт, а попередні зникають. Це вказує на відсутність ще однієї необхідної ознаки для віндикації.

Хоча зазначені положення, що стосуються умов пред'явлення віндикаційного позову, є досить очевидними, добре вивчені юридичною наукою і перевірені тисячолітнім досвідом, вони нерідко ігноруються на практиці на догоду розв'язання одномоментних проблем. На жаль, останніми роками під судову практику, яка припускає змішування елементарних понять, зокрема вільне застосування віндикації, намагаються підвести теоретичну базу у вигляді міркувань про вільний вибір позивачем передбачених законом способів захисту. Цей підхід має ненауковий характер і ні до чого, крім негативних наслідків, в кінцевому результаті призвести не може.

Вважаємо, що саме те розуміння віндикації, яке наведене в цій статті, дозволяє впорядкувати і відрегулювати правозастосовну практику. Визнання права власності на майнові права не притаманно пандектній системі права. Тому віндикацію як чужий зобов'язальним правовідносинам інститут не можна вважати належним способом відновлення прав на акції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про акціонерні товариства : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2008. — № 50–51. — Ст. 384.
2. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 31. — Ст. 268.
3. Цивільне і сімейне право : навч. посіб. / С. О. Сліпченко, О. І. Смотров, В. А. Кройтор. — Вид. 3-тє, виправл. і допов. — Харків : Еспада, 2007. — 336 с.
4. Гумаров, И. Понятие вещи в современном гражданском праве России / И. Гумаров // Хоз-во и право. — 2000. — № 3. — С. 75–89.
5. Федоренко, Н. Особенности оборота имущественных прав / Н. Федоренко, Л. Лапач // Хоз-во и право. — 2001. — № 11. — С. 12–16.
6. Лысенко, А. Н. «Бестелесные вещи» в гражданском праве: подходы к определению содержания [Электронный ресурс] / А. Н. Лысенко. — Режим доступа: <http://www.yurclub.ru/docs/civil/article118.html>.
7. Гай. Институты / Гай. — М. : Юрист, 1997. — 362 с.
8. Римское частное право [Текст] : учебник / под ред. проф. И. Б. Новицкого и проф. И. С. Перетерского. — М. : Юрист, 1996. — 544 с.
9. Дождев, Д. В. Римское частное право : учебник / Д. В. Сырых. — М. : Изд. группа ИНФА*М-НОРМА, 1996. — 704 с.
10. Мурзин, Д. В. Ценные бумаги — бестелесные вещи / Д. В. Мурзин // Правовые проблемы современной теории ценных бумаг. — М. : Статут, 1998. — 176 с.

11. Латыев, А. Н. К вопросу об объектах вещных прав [Электронный ресурс] / А. Н. Латыев. — Режим доступа: http://www.webknow.ru/pravo_00381.html.
12. Дозорцев, В. А. Понятие исключительного права // Проблемы современного гражданского права / В. А. Дозорцев : сб. статей. — М. : Городец, 2000. — 384 с.
13. Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1998. — № 15. — Ст. 67.
14. Кузьмина, М. Н. Ценные бумаги в Российской Федерации: правовое регулирование выпуска и обращения : учеб. пособие / М. Н. Кузьмина. — М. : Юрлитинформ, 2005. — 236 с.
15. Смирнов, Н. Н. Вопросы виндикационной защиты прав на акции / Н. Н. Смирнов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1252104>.
16. Эрделевский, А. М. Об истребовании имущества у добросовестного приобретателя / А. М. Эрделевский // Хоз-во и право. — 2005. — № 5. — С. 3–10.

СУДЕБНАЯ ЗАЩИТА ПРАВ АКЦИОНЕРОВ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Погребной Д. И.

Рассмотрены теоретические вопросы, связанные с возможностью применения такого способа защиты гражданских прав, как виндикационный иск. С этой целью проанализирована правовая природа бездокументарной акции и изложена авторская позиция относительно возможного предъявления иска об истребовании акций из чужого незаконного владения (виндикации). Соответственно обоснована позиция относительно невозможности применения виндикационного иска к бездокументарной акции.

Ключевые слова: виндикация, акция, виндикационный иск.

JUDICIAL PROTECTION OF THE RIGHTS OF SHAREHOLDERS

Pogribnyy D. I.

The article deals with theoretical issues related to the possibility of using such a method of protecting civil rights as vindication. To this end, was analyzed the legal nature of uncertificated shares and stated position regarding a possible claim for vindication shares with unlawful possession (debt collection).

Accordingly, justified position on the impossibility of applying vindication of the claim to uncertificated shares.

Key words: vindication, share, replevin.

УДК 346.543:347.734

КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК ЯК СУБ'ЄКТ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВІДНОСИН

*А. М. Харченко, здобувачка
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Розглянуто правовий аспект діяльності банків України як суб'єктів інвестиційних відносин. Визначено коло інвестиційних банківських операцій. Виокремлено основні напрями інвестиційних послуг зарубіжних банків.

Ключові слова: банк, інвестування, інвестиційні банківські операції, інвестиційний банк.

Постановка проблеми. Інвестування — важливий аспект функціонування комерційної організації, притаманний майже будь-якому підприємству, що забезпечує відновлення матеріально-технічної бази, збільшення обсягів виробництва. Комерційні банки — основна ланка кредитної системи країни, в яку входять кредитні установи, що здійснюють різноманітні банківські операції для своїх клієнтів на засадах комерційного розрахунку. Для цього вони використовують не тільки власний, а й залучений фінансовий капітал у вигляді внесків, депозитів, міжбанківських кредитів та інших джерел. Причому залучені засоби, як правило, значно перевищують обсяг власного капіталу комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність обраної теми зумовлена тим, що розв'язання проблеми стабілізації економіки, розвитку інновацій промисловості залежить від ефективності діяльності банківської системи, в тому числі інвестиційних банків. Їх роль деякою мірою висвітлено в роботах багатьох науковців, серед яких: К. Віксель, М. Міллер, Р. Соллоу. Заслужують на увагу праці російських учених А. Колесникова, В. Миркіна, Ю. Данилова. Серед українських дослідників слід відмітити І. Бланка, Д. Лук'яненко та ін. Незважаючи на значну кількість робіт, більшість учених вивчають загальне функціонування ринку цінних паперів, діяльність окремих інститутів, у тому числі інвестиційного банку, досліджено недостатньо.

Формулювання цілей. Метою статті є розгляд стану правового забезпечення інвестиційних відносин за участю банківських установ та їх ролі в умовах трансформації економічної системи України, аналізу діяльності комерційних банків України як суб'єктів інвестиційної діяльності, шляхів удо-

сконалення правових форм банківських інвестицій на сучасному етапі розвитку банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан розвитку банківського сектору економіки знаходиться в центрі уваги декількох галузей права — фінансового, господарського, цивільного, адміністративного, частково-конституційного. Зазначимо, що питання господарсько-правового регулювання різних аспектів банківської діяльності належить до предмета господарського права. Однак важливі аспекти господарсько-правового регулювання розвитку банківського сектору економіки, що відображають особливості взаємовідносин держави та суб'єктів середовища фінансових послуг, а також вплив держави на зміст національної правової політики у банківській сфері недостатньо повно досліджені з позицій господарсько-правової доктрини. У ст. 10 ГК України закріплено основні напрями економічної політики, що визначаються державою, зокрема, інвестиційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним.

Стаття 1 Закону України від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ «Про інвестиційну діяльність» визначає, що інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності. Інвестиції у відтворення основних фондів та на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладів.

Банківські інвестиції опосередковують процес використання тимчасово вільних грошових капіталів у вигляді фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Вони характеризуються пропозицією грошових ресурсів з боку банківської системи і попитом на них з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності. На цьому рин-

ку формуються попит і пропозиція на банківські кредити, портфельні та інші інвестиції банківських установ.

Положеннями ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність» до переліку суб'єктів (інвесторів і учасників) інвестиційної діяльності віднесено фінансові установи — юридичних осіб публічного права, які приймають інвестиційну діяльність відповідно до законодавства, що визначає особливості їх діяльності. Інвестори — суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до закону.

Комерційні банки класифікуються за низкою ознак. Залежно від форми власності вони підрозділяються на приватні та державні. Банки в Україні створюються у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку.

Світова практика виробила два принципи побудови комерційних банків: принцип сегментування, коли банківська діяльність обмежена певним видом операцій чи сектором грошового ринку; принцип універсальності, коли будь-які обмеження на діяльність банку на грошовому ринку знімаються.

Незалежно від принципу, на який орієнтується банківське законодавство, комерційні банки в кожній країні істотно відрізняються за набором операцій та послуг, що надаються. Одні з них виконують широке коло операцій, охоплюють багато секторів грошового ринку та галузей економіки. Такі банки прийнято називати універсальними. Інші банки виконують тільки окремі операції на ринку чи функціонують у вузькому секторі ринку, обслуговуючи окремі галузі економіки. Такі банки називають спеціалізованими. Спеціалізація може бути функціональною, коли банки зосереджуються на виконанні окремих операцій, наприклад іпотечних, інвестиційних тощо, та галузевою, чи секторною, наприклад, ощадні, сільськогосподарські, інноваційні банки.

Залежно від прийнятого принципу побудови комерційних банків у країні переважатимуть спеціалізовані чи універсальні банки. В Україні за набором операцій, що виконуються, переважну кількість комерційних банків можна віднести до категорії універсальних.

Виходячи з досвіду західних країн, усі універсальні банки можна об'єднати в три групи: комерційні банки (у вузькому розумінні); ощадні банки; кооперативні банки. Відрізняються між собою ці групи банків правовою формою, набором клієнтури та цілями діяльності. Другу групу універсальних банків утворюють ощадні інститути. У різних країнах вони по-різному називаються та класифікуються. Ощадну справу в Україні здійснюють Ощадний банк України та інші комерційні банки. Отже, Ощадний банк України є спеціалізованим комерційним банком.

Залежно від території діяльності комерційні банки підрозділяються на міжнародні, республіканські та регіональні.

Порядок створення та діяльності комерційних банків регламентується ГК України, законами України «Про банки і банківську діяльність», «Про господарські товариства», «Про цінні папери і фондову біржу», «Про аудит», «Про іноземні інвестиції», «Про заставу» і ін., а також постановою Національного банку України від 8 вересня 2011 р. № 306, зареєстрованої в Міністерстві юстиції України 18 жовтня 2011 р. за № 1203/19941, «Про затвердження деяких нормативно-правових актів Національного банку України», яким затверджене Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів.

Кредитно-банківська система має життєво важливе значення для економіки країни, вона слугує об'єктом ретельного нагляду і регулювання з боку як Національного банку України, так і вищих органів державної влади і управління.

Одна з основних цілей комерційних банків — одержання прибутку, що є джерелом виплати дивідендів акціонерам, створення фондів банків, базою підвищення добробуту працівників банку і под.

В Україні учасниками інвестування відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» є фізичні та юридичні особи, у тому числі іноземні, та держави. В ролі інвесторів, кредиторів та покупців можуть виступати юридичні особи (підприємства, організації, банківські та спеціалізовані кредитно-фінансові установи), що відіграють важливу роль на ринку інвестиційних послуг, надаючи значний набір послуг клієнтам. І тут особливе значення мають інвестиційні банки. Перші з них з'явилися в США ще в середині XIX ст. Основними напрямками їх діяльності можна назвати операції щодо залучення фінансових ресурсів, здійснення кредитування різних сфер господарювання, спеціальних цільових проектів. Додатковими є посередництво при розміщенні міжнародних цінних паперів, вторинний розподіл акцій та облігацій, консультації з питань бухгалтерського обліку, інвестиційної стратегії.

Правове регулювання функціонування інвестиційних банків забезпечується, крім згаданого закону, Законом України «Про господарські товариства»,

Законом України «Про банки та банківську діяльність» (далі — Закон). Виходячи зі змісту останнього, банки діють як універсальні або як спеціалізовані. Спеціалізовані банки можуть бути ощадними, іпотечними, розрахунковими, інвестиційними. У чинному законодавстві поняття інвестиційних банків не визначено, вказано лише — це банки, що мають у своїх активах більш ніж 50 % акцій одного типу. Порядок створення інвестиційних банків відповідно до Закону є загальним, незважаючи на специфіку діяльності. Натомість є вимога щодо виду їх організаційно-правової форми — виключно публічне акціонерне товариство або кооперативний банк. Статутний капітал (10 млн євро) на момент реєстрації має бути повністю оплачений і сформований виключно за рахунок грошових внесків приватних інвесторів: резидентами України — у національній валюті, нерезидентами — в іноземній (конвертованій НБУ). Статутний капітал не можуть складати кошти, походження яких не підтверджено, бюджетні кошти (що мають інше цільове призначення), банківські метали. Для здійснення інвестиційної діяльності банку необхідно пройти державну реєстрацію. Для цього уповноважена особа (чи голова наглядової ради) подає до територіального управління НБУ пакет документів, перелічених у Законі. У разі їх недостатності, невідповідності законодавству НБУ може відмовити в державній реєстрації, повідомивши про це мотивованим рішенням уповноважених осіб у місячний строк з дня отримання документів. Назва банку має містити вказівку не тільки на вид організаційно-правової форми, а й на спеціалізацію. Діяльність інвестиційних банків припиняється шляхом ліквідації чи реорганізації. У разі реорганізації (злиття, приєднання, розподілу, виділу та перетворення) банк продовжує існувати, але в іншому складі, при ліквідації — припиняє діяльність. Ліквідація може проводитися за ініціативою власників банку або НБУ, у тому числі за заявою кредиторів. За ініціативою власника ліквідація проводиться згідно з законами України «Про господарські товариства», «Про банки та банківську діяльність» та за згодою НБУ. При ліквідації за ініціативою НБУ Закон України «Про господарські товариства» не застосовується, натомість слід дотримуватися актів НБУ. Звертаючи увагу на припинення діяльності інвестиційного банку, треба вказати на відсутність встановлення спеціального порядку здійснення такої процедури, керуватися при цьому слід правилами, визначеними для всіх банків (як універсальних, так і спеціалізованих).

Основними причинами виникнення проблеми низької інвестиційної активності суб'єктів національної економіки, як зазначено в Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки, є:

– несприятливі умови для інвестування, зокрема, недосконале законодавство з питань захисту права власності, адміністрування податків, отримання

у власність земельних ділянок, провадження підприємницької діяльності та здійснення контролю за нею;

- недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності, неналежним чином розвинена система підготовки інвестиційних програм і проєктів для надання державних інвестицій;

- нерозвиненість інвестиційного ринку та інфраструктури;

- відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні.

Крім того, поглиблення економічної кризи в Україні, яке спостерігалось протягом останніх років, прагнення урядів, які постійно змінювалися, подолати її шляхом дерегуляції і лібералізації економічних відносин, посилюючи податковий тиск, свідчить про відсутність у держави дієвих ринкових механізмів, спрямованих на вихід з кризи та пожвавлення інвестиційної діяльності. Виокремлюючи основні напрями інвестиційних послуг зарубіжних банків, слід звернути увагу на те, що основною умовою для інвестиційної діяльності банків є чіткий розподіл таких напрямів банківського бізнесу, як брокерські послуги і послуги андеррайтингу. Подібна вимога спрямована на те, аби обмежити можливості шахрайства, коли брокери рекомендують клієнтам купувати саме ті цінні папери, за андеррайтинг яких відповідає цей банк (банківський холдинг). Розглянемо ці напрями надання інвестиційних послуг докладніше.

1. Послуги інвестиційного банкінгу. В більшості американських банків до послуг інвестиційного банкінгу належать андеррайтингові послуги, послуги з проведення злиття і поглинання та інші консультативні послуги корпоративним клієнтам і урядам. При цьому американські інвестиційні банки не відмовляються від надання брокерських, кредитних та розрахункових послуг. Слід зазначити, що послуги андеррайтингу на великі суми у великих кількостях не надаються банками постійно. Первинне розміщення акцій таких компаній, як «Microsoft», IBM або Pfizer, буває раз на десятиліття і за них точиться дуже жорстка конкуренція.

Основними учасниками і конкурентами на ринку андеррайтингу в США є такі фінансові холдинги, як «Merrill Lynch», «Goldman» та «Morgan Stanley», активи кожного з яких перевищують 0,5 трлн дол.

2. Саме доходи від брокерської діяльності є джерелом доходів для банку, що дає йому змогу утримувати свої позиції на ринку та пережити несприятливі роки — коли попиту на послуги банків щодо первинного розміщення акцій компаній на фондовій біржі чи послуги супроводження злиття і поглинання немає або він дуже незначний. Доходи від комісії за брокерське обслуговування становлять значну частку і переважають інші види доходів і комісій.

3. Послуги від інвестиційного менеджменту. В більшості американських інвестиційних банків доходи від інвестиційного менеджменту (довірчого управління активами) незначні. Але сектор управління активами є сектором, який створює попит. Справді, дочірні структури холдингу є компаніями, що управляють створеними фондами. Ті, у свою чергу, досягнувши певної величини, в змозі поглинати все, що потрібно підрозділу з андеррайтингу і обслуговування злиття і поглинання. Іноді розміри фондів, які стоять за інвестиційним банком, у декілька разів перевищують суми активів цього банку.

4. Сервісними (обслуговуючими, супутніми) видами послуг, які для інвестиційного банку не є основними, але які потрібно підтримувати для того, аби не втратити імідж фінансового «супермаркету», користуються, як правило, всі клієнти банків. У структурному значенні «сервісні підрозділи» можуть бути складовими будь-якого іншого сектору банківських послуг. Наприклад, підрозділи з кредитної підтримки інвесторів часто належать до сектору брокерських послуг, а підрозділи, що відповідають за кредитування емітентів, — до сектору послуг інвестиційного банкінгу. Аналітичний підрозділ іноді включають до сегмента інвестиційного менеджменту тощо.

У цілому організація інвестиційних послуг американськими фінансовими холдингами передбачає наявність у структурі з надання таких послуг не одного банку, а десятків юридичних осіб — компаній і банків, зареєстрованих не тільки у США, а й по всьому світу, а фінансовий холдинг просто консолідує результати роботи в рамках однієї групи, щоб ознайомити з ними інвесторів.

Економіка Німеччини завжди відрізнялася від економік інших держав, навіть економічні системи сусідів Німеччини по Євросоюзу не порівнюються з основними принципами, побудованими в цій державі. Особливу роль в побудові економічної системи відіграють банки.

Розглядаючи інвестиційні структури Німеччини, можна чітко прослідкувати взаємозв'язок підпорядкування банків та інвестиційних компаній одному законодавству.

Уся інвестиційна діяльність Німеччини суворо регламентована у Законі про інвестиційні компанії (KAGG). Ці компанії є керуючими інвестиційних фондів. Німецькі інвестиційні компанії також здійснюють кредитну діяльність, а відповідно все кредитне законодавство також регулює й кредитну діяльність інвестиційних компаній.

Федеральне відомство з нагляду за кредитними установами також контролює й інвестиційні компанії. Крім того, відповідальними за збереження цінних паперів у Німеччині є банки.

З одного боку, це високий ступінь захисту інтересів інвесторів, а з другого — низька частка капітальних вкладень. Інвестор придбає пай та отримує

від фонду інвестиційний сертифікат. Інвестовані кошти вкладаються в цінні папери, нерухомість або йдуть на купівлю часток підприємств. Усі вклади оговорені в обов'язкових правилах. Виходячи з договору, який укладається, створюються спеціальні активи, які знаходяться або у власності фонду, або у спільній власності пайщиків. Бюджетування — це основа фінансових обліків усіх інвестиційних вкладень та їх розподілів за акціями.

Ці активи ні за яких умов не пересікаються з власними активами інвестиційної компанії і зберігаються окремо. KAGG накладає суворі умови на договір. Первісне оформлення договору, а також його можливу зміну необхідно погодити з органами банківського нагляду. Договір — основа, завдяки якій інвестор приймає рішення про придбання паю в тому чи іншому фонді. Ретельний підхід інвестора складає основу портфеля цінних паперів.

Вивчення практики інвестиційних послуг на прикладі досвіду окремих банків та небанківських фінансових компаній в Україні, свідчить про те, що найбільш розвиненим є напрям брокерських послуг, які надаються всіма фінансовими установами. На стадії розвитку перебувають послуги щодо андеррайтингу та обслуговування операцій злиття і поглинання. Перспективними є послуги інвестиційного менеджменту (довірчого управління активами професіональних учасників фінансового ринку та активами (заощадженнями) приватних осіб). Слід наголосити на тому, що інвестиційний менеджмент у розрізі створення й управління інвестиційними фондами та класичного довірчого управління є могутнім інструментом залучення ресурсів. Можливості цього інструменту не тільки можуть дорівнювати дохідності від брокерських операцій, а й спроможні поживавити попит на інші фінансові послуги.

Податкову політику можна охарактеризувати як систему правил, відповідно до яких відбувається відрахування податків з учасників господарської діяльності (юридичних і фізичних осіб), резидентів та нерезидентів у бюджетну систему країни.

Розробка податкової системи, яка б стимулювала виробництво, особливо за умов грошово-кредитної та банківської систем, є складним процесом. Податкова політика має стати засобом створення сприятливих умов для вітчизняних товаровиробників. При цьому слід ураховувати, що від моменту запровадження нової податкової політики, яка б включала зниження податкового навантаження до економічного зростання, проходять два-три роки.

Питання, які перешкоджають розвитку інвестиційної діяльності в Україні, — заборона на перенесення податкових збитків попередніх періодів; відмова у прийнятті податкових декларацій з реальними показниками результатів діяльності; відмова визнавати права на бюджетне відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) та перенесення податкового кредиту ПДВ; трудно-

щі з реєстрацією платників ПДВ і небажання податкової інспекції розв'язувати проблему подвійного оподаткування ПДВ. Крім того, статті 181 та 182 Податкового кодексу України передбачають як обов'язкову, так і добровільну реєстрацію платників ПДВ. Така ситуація не тільки створює принципові перешкоди для реалізації права платника податків бути зареєстрованим як платник ПДВ, який є принциповим для цілого ряду компаній, а й негативно впливає на привабливість України для інвесторів.

Висновки. Інвестиційна банківська діяльність — особливий вид банківського бізнесу, виражений у випуску, купівлі-продажу акцій, облігацій, брокерських операціях, реалізації фінансового інжинірингу. Але в забезпеченні діяльності інвестиційних банків існують вагомі недоліки — у країні не створено належного механізму формування сприятливого клімату для інвестицій. До того ж відсутнє докладне нормативне регулювання функціонування таких банків — у законодавстві відсутнє легальне визначення інвестиційного банку.

Високий рівень конкуренції на світовому ринку інвестицій в умовах поширення фінансової глобалізації вимагає створення виваженої та дієвої системи інвестиційних стимулів, для чого необхідно: передбачити при доопрацюванні Податкового кодексу України податкові інвестиційні стимули, що диференціюються залежно від типу й обсягів інвестицій, розмірів підприємств, регіону інвестування, мети інвестицій, інноваційного рівня виробництва, створення робочих місць; розробити господарсько-правові механізми заохочення розвитку та розширення сфери діяльності інститутів спільного інвестування шляхом удосконалення нормативно-правової бази їхнього функціонування, поширення оцінювання інвестиційних компаній.

Враховуючи послуги, які надає інвестиційний банк, до пруденційних заходів та заходів у сфері нагляду належить передбачити більш високі/диференційовані вимоги відносно капіталу інвестиційних банків; більш жорстку/диференційовану класифікацію позик і правил щодо резервів на покриття втрат за інвестиційними кредитами; більш жорсткі правила щодо заставного забезпечення; вимоги щодо концентрації кредитів; періодичний моніторинг (обстеження) банків і клієнтського ризику.

Заходи пруденційної політики, що мають отримати господарсько-правове забезпечення, повинні розглядатися тільки в рамках комплексного пакету заходів, спрямованих на розв'язання проблем, пов'язаних з необхідністю поживлення інвестиційної банківської діяльності. Крім того, оскільки ці заходи покликані забезпечувати надійну практику інвестиційного кредитування і підтримку стійкості банківської системи стосовно негативних явищ, їх не слід автоматично послаблювати за умов зниження загрози розширення кредитів для макроекономічної стабільності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України.
2. Цивільний кодекс України.
3. Податковий кодекс України.
4. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2001. — № 5–6. — Ст. 30.
5. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2008. — № 50–51 — Ст.384.
6. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 47. — Ст. 647.
7. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки : Розпорядження КМУ від 29 вересня 2010 р. № 1900-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [//www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
8. Мороз, А. Н. Основи банківської справи / А. Н. Мороз. — К., 1994.
9. Кириченко, О. А. Інвестування / О. А. Кириченко, С. А. Єрохін. — К. : Знання, 2009.
10. Інвестування / В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко, Т. Є. Воронкова. — К. : Алерта. — 2012.
11. Дудка, І. М. Правова політика в сфері державного регулювання банківської діяльності в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук ; 12.00.04 — Х., 2012. — 19 с.

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК КАК СУБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Харченко А. Н.

Рассмотрен правовой аспект деятельности банков как субъектов инвестиционных отношений. Определен круг инвестиционных банковских операций. Выделены основные направления инвестиционных услуг зарубежных банков.

Ключевые слова: банк, инвестирование, инвестиционные банковские операции, инвестиционный банк.

COMMERCIAL BANK AS THE SUBJECT OF INVESTMENT RELATIONS

Kharchenko A. N.

Considered by the legal aspect of the activities of banks as subjects of investment relations. Specify the range of investment banking operations. Main directions of activity of investment services to foreign banks.

Key words: investment, investments banking operations, crediting, banking institution, securities.

УДК: 340.11:342.9

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПРАВА

О. Є. Костюченко, кандидат юридичних наук, доцент
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи НБУ

Досліджено сучасні підходи до визначення поняття правових засобів. Окрему увагу приділено аналізуванню правових засобів у галузі адміністративного права. Виділено галузеву своєрідність адміністративно-правових засобів та перспективи подальшого розвитку інструментальної теорії з метою підвищення ефективного адміністративно-правового регулювання відносин, що є предметом адміністративного права.

Ключові слова: правові засоби, адміністративно-правові засоби, правовий інструментарій, механізм правового регулювання.

Постановка проблеми. Глобалізація світу та сплеск всесвітніх і локальних фінансових криз свідчать про необхідність винайдення нових шляхів подолання кризових явищ в економіці, проте реалізація програми протидії негативним наслідкам у соціально-економічній сфері без участі науковців неможлива. На нашу думку, тільки науково обґрунтовані засоби протидії можуть надати позитивний ефект у врегулюванні проблем щодо стану фінансової безпеки як держави у цілому, так і окремих економічних суб'єктів. Опрацьовуючи заходи протидії для подолання наслідків фінансових криз, окрему увагу слід приділити тому, якими саме засобами протидіяти та яким саме чином управляти кризовими явищами. У цьому напрямі провідне місце належить науці адміністративного права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Свого часу багато науковців присвячували свої дослідження аналізу правових засобів. Джерельною базою нашого дослідження стали роботи таких науковців, як С. Алексєєв, Д. Андрєєв, М. Волкова, В. Комзюк, О. Куций, О. Малько, М. Матузов, Є. Ольховський, О. Онуфрієнко, В. Сапун, К. Шундигов.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення правових засобів (інструментів), здатних вплинути на процес управління кризовими явищами в економіці, зокрема у сфері фінансової безпеки. Для цього у роботі вирішено такі завдання: розкрито сутність правових засобів та охарактеризовано своєрідність правового інструментарію адміністративного права.

Виклад основного матеріалу. Розпочинаючи аналіз адміністративно-правових засобів забезпечення фінансової безпеки, вважаємо за потрібне зазначити, що названі засоби у дослідженні розглядатимуться з позиції інструментальної теорії у праві. Наша позиція ґрунтується на доведений у літературі думці про те, що узагальнено поняття механізму правового регулювання визначається як узятя в єдності система правових засобів, за допомогою якої забезпечується результативний правовий вплив на суспільні відносини [1, с. 267]. Метою такого підходу для дослідження адміністративно-правових засобів забезпечення фінансової безпеки є визначення набору цих засобів та їх характеристика.

В основу дослідження покладено провідні ідеї С. Алексєєва щодо механізму правового регулювання. Науковець виділив чотири основні елементи механізму правового регулювання: юридичні норми, індивідуальні приписи застосування права (факультативний елемент), правовідносини, акти реалізації прав і обов'язків [1, с. 282; 2, с. 27]. Однак наукові здобутки автора не обмежуються визначенням елементів механізму правового регулювання та його характеристикою. Він науково послідовно обґрунтував різні підходи до механізму правового регулювання, зокрема інструментальний та спеціально-юридичний, психологічний аспекти [1, с. 267–279; 2, с. 9–24]. Беручи за основу позицію С. Алексєєва щодо механізму правового регулювання та різноманітні його аспекти, цікавим для нашого дослідження вважаємо інструментальний підхід, який надає можливість охопити усі засоби (правові інструменти) науки адміністративного права у процесі здійснення належного правового регулювання відносин із забезпечення фінансової безпеки. Такий підхід ми обрали, виходячи з того, що зазначені відносини, зокрема їх правове регулювання, лише зароджуються в Україні, і для того, аби забезпечити адекватне регулювання цих відносин, слід визначити, які адміністративно-правові засоби можуть бути використанні для досягнення головної практичної мети регулювання – реалізації та захисту прав і свобод громадян, суб'єктів господарювання та держави, зокрема у частині їх фінансової безпеки.

Інструментальний підхід С. Алексєєва до механізму правового регулювання ґрунтується на тому, що: а) правові засоби – це найбільш загальна, універсальна категорія [3, с. 31]; б) у загальному вигляді правові засоби в галузі юридичного регулювання можуть бути згруповані у вигляді своєрідної «трійці» – первинної значущості: заборона, позитивне зобов'язання, дозвіл. Усі інші правові засоби, підкреслює автор, є модифікацією або комбінуванням засобів юридичного регулювання [3, с. 32]; в) у міру розвитку суспільства ускладнюються склад та зміст правових засобів. Найбільш суттєвих із цих процесів – два. По-перше, це типізація правових засобів, при якій почали формуватися правові конструкції та системні структурні підрозділи. По-друге,

це набуття правовими засобами (і на первинному рівні, і на рівні правових конструкцій, структурних підрозділів) нормативного характеру [3, с. 33, 35].

С. Алексєєв зазначає, що питання правових засобів, — це не стільки питання відокремлення до особливого підрозділу тих чи інших фрагментів правової дійсності, скільки питання їх особливого бачення у суворо визначеному ракурсі — їх функціонального призначення, їх ролі як інструментів оптимального вирішення соціальних завдань. Автор наголошує на тому, що в усіх випадках перед нами фрагменти правової дійсності, які розглядаються під кутом зору їх функцій, їх ролі як інструментів юридичного впливу [4, с. 218, 223].

З метою забезпечення всебічного розгляду правових засобів та інструментальної теорії у праві (розробленої С. Алексєєвим) слід зупинитися на підходах інших науковців до визначення сутності правових засобів та їх тлумачення. Так, у названій сфері наукових знань заслуговують на увагу роботи російських науковців О. Малька, К. Шундікова, В. Сапуна, М. Волкової та представника української правової науки О. Онуфрієнка. О. Малько [5] в цілому підтримує ідеї С. Алексєєва про те, що під правовими засобами розуміються інституціональні явища правової дійсності, втілюючи регулятивну силу права, його енергію, яким належить роль її активних центрів [6, с. 14]. У Великому юридичному словникові за загальною редакцією О. В. Малька визначено, що правові засоби — це правові явища, виражені в інструментах (установленнях) та діяннях (технології), за допомогою яких задовольняються інтереси суб'єктів права, забезпечується досягнення поставлених соціально корисних цілей. Властивості правових засобів визначаються таким чином: 1) мають спеціально-юридичну природу, є феноменом суто правового характеру, бо засновані на правових нормах та мають юридичну форму; 2) нерозривно пов'язані із цілями правової політики, оскільки створюються і функціонують для досягнення цих орієнтирів; 3) поєднуючись певним засобом, правові засоби виступають основними працюючими частинами (елементами) дії права, механізму правового регулювання; 4) забезпечуються державою, їх відрізняє гарантованість мірами власного впливу, бо реалізація регулятивних можливостей права передбачає відому підтримку; 5) призводять до певних юридично значущих наслідків, конкретних результатів того чи іншого ступеня ефективності або дефектності правового регулювання [7]. Отже, розвиваючи ідеї С. Алексєєва, О. Малько виділив загальні властивості правових засобів, що у свою чергу сприяє подальшим дослідженням правового інструментарію з метою його застосування для розв'язання проблем галузевих правових наук.

Далі, К. Шундіков у дисертаційному дослідженні «Цілі та засоби в праві» пише, що юридичні (правові) засоби — це взята в єдності сукупність правових установлень (інструментів) та форм правореалізаційної практики, за допомогою яких задовольняються інтереси суб'єктів права та забезпечується досягнення соціально корисних цілей [8, с. 63]. Науковець наголошує на особливості та

великому практичному значенні саме засобів правореалізаційної діяльності. Автор вважає, що їх основне завдання — практичне втілення юридичних цілей у життя, вони утворюють технологію, завдяки якій необхідність стає можливістю та втілюється у результат, вони виступають працюючими частинами дії права і безпосередньо призводять до певних результатів, юридично значущих наслідків [8, с. 73–74]. Ми погоджуємося з К. Шундіковим та вважаємо, що значне коло проблем стосовно реалізації прав, свобод і законних інтересів у публічній сфері та правореалізаційній діяльності органів державної влади може бути вирішено закріпленням конкретних інструментів як форм реалізації. Наприклад, сьогодні широко застосовується «ліцензування» як форма реалізації права на здійснення того чи іншого виду підприємницької діяльності. Подібно до цього низка інших прав, свобод і законних інтересів, які є сферою регулювання адміністративних норм, можуть набути конкретних форм реалізації.

В. Сапун у дисертації «Теорія правових засобів і механізм реалізації права» пише, що в аспекті інструментального підходу правові явища у співвідношенні з іншими характеристиками розглядаються як правові засоби — юридичні інститути, конструкції, забезпечуючи відповідно з правовими засадами вирішення різноманітних соціальних завдань. Правові явища, представлені в дисертаційній роботі як правові засоби, зазначає автор, мають регулятивний потенціал, різняться за реальним застосуванням, їх використанням у процесі юридичної діяльності та призводять до досягнення соціально значущих результатів. Особливе навантаження несуть правові засоби у механізмі реалізації права. Від правильного добору правових засобів залежать досягнення цілей правового регулювання і в кінцевому результаті ефективність права в цілому [9]. Таким чином, за допомогою правових засобів відкриваються нові можливості розв'язання низки проблем щодо ефективності правового регулювання, дієвості законів та виконання службової ролі законодавства у частині забезпечення реалізації прав і свобод громадян.

Підтвердженням цього є і результати дослідження М. Волкової. Так, авторка у дисертаційній роботі «Правові засоби забезпечення прав і свобод людини: теоретико-правовий аналіз» зробила спробу винайти резерв правового забезпечення основних прав і свобод людини і громадянина. Вона обґрунтувала, що правові засоби забезпечення прав і свобод людини і громадянина є одним з елементів механізму правового забезпечення та діяльності держави в цілому, умовою здійснення свобод і прав людини, гарантом його правового забезпечення, «примують» владу надати правовому статусу людини юридичної значущості [10]. Вітчизняний науковець О. Онуфрієнко у дисертаційній роботі «Правові засоби у контексті інструментальної теорії права», досліджуючи інструментальну теорію С. Алексєєва, пропонує власну класифікацію правових засобів, поділяючи їх на дві групи, зокрема: 1) правові засоби

субстанціонального характеру — засоби, що власною системою утворюють «матерію права», об'єктивовану в текстах різних джерел права [11, с. 97]; 2) правові засоби діяльнісного характеру — правові засоби, що являють собою практичну діяльність щодо застосування правових засобів субстанціонального характеру [11, с. 98]. Автор зазначає, що залежно від структури, субстанціональні правові засоби можна розподілити на прості («примітивні» — заборона, дозвіл, зобов'язання) та складні, що складаються з простих. Складні у свою чергу утворюють правові засоби-конструкції та правові засоби-конструкції нормативного характеру [11, с. 97]. Наведена класифікація не суперечить підходу С. Алексєєва до поділу правових засобів, але вона є кроком на шляху до розвитку цієї теорії і, на нашу думку, сприяє її подальшому використанню у цьому дослідженні.

Разом із тим О. Онуфрієнко критикує низку галузевих досліджень правових засобів [11, с. 78–86]. Його критика щодо занадто широкого, неконкретизованого визначення правових засобів є цілком виправданою. Так, дійсно, на сьогодні поняття «правові засоби» науковці підмінюють іншими поняттями на кшталт «заходи», «міри», «правові форми», «правовий вплив», «правове регулювання» тощо. Не применшуючи наукового результату науковця, не погоджуємося з ним стосовно критики, яка побудована на тезі про те, що проаналізовані ним галузеві дослідження непридатні для розкриття категорії «правові засоби». Вважаємо, що кожний науковець, досліджуючи ту чи іншу проблему у конкретній галузі права, певною мірою перебуває в «обмеженому» становищі. Це пояснюється тим, що дослідження спрямовуються на розв'язання поставленої проблеми виключно в межах галузі та інструментарію. У той же час з позиції галузевого застосування правових засобів проводити узагальнення на рівні теорії права не завжди є завданням дослідника. Безумовно, теорія права слугує базою для подальших практично-прикладних досліджень, але галузева своєрідність досліджень є ключовим критерієм, який визначально впливає на набір та зміст правових засобів, притаманних тій чи іншій галузі права. Переважно це стосується модифікованих або комбінованих засобів юридичного регулювання.

Цікавими та практично значущими є результати, одержані В. Онуфрієнком щодо аналізу поняття «правові засоби» у зарубіжній літературі. Автор дійшов висновку про те, що у таких роботах правовий аспект немає поширеного застосування. Це у підсумку доводить відсутність концептуальних правових висновків, які б надали можливість прояснити сутність «правових заходів». З огляду на викладене, наше дослідження визначення адміністративно-правових засобів побудоване на російських та вітчизняних роботах.

На нашу думку, галузевий підхід до інструментальної теорії у праві придатний для розв'язання практичних проблем адміністративного права. Наприклад, стосовно забезпечення фінансової безпеки в Україні адміністративно-

правові засоби дають можливість напрацювати у правозастосовній діяльності низку правових моделей реалізації законних фінансових інтересів економічних суб'єктів та досягти соціально значущої мети – фінансової безпеки в державі.

Працюючи над добром адміністративно-правових засобів, приділимо увагу тому, як у науці адміністративного права застосовуються поняття «правові засоби», «адміністративно-правові засоби» тощо. Так, О. Куций у дисертації «Адміністративно-правові засоби забезпечення прав фізичних осіб у податкових правовідносинах» пише: «Адміністративно-правові засоби — це передусім акти управління у конкретній сфері діяльності... Правові засоби, як поняття синтетичного характеру, представлено юридичними інститутами, за допомогою яких задовольняються інтереси суб'єктів права при досягненні визначеної мети» [12, с. 121, 122]. В. Комзюк у дисертації «Адміністративно-правові засоби здійснення митної справи» аналізує роботи С. Алексєєва щодо його інструментальної теорії та галузеву специфіку адміністративно-правових засобів. Автор робить такий висновок: «Адміністративно-правові засоби в комплексі є одним з ефективних структурних елементів охоронної діяльності органів держави, спрямованої на формування і розвиток суспільних відносин у різних галузях (у тому числі й у сфері митної справи) на належній нормативній основі» [13, с. 44–45]. Далі він пише: «Аналіз чинного адміністративного законодавства і практики його застосування надає підстави зробити висновок, що серед адміністративно-правових засобів здійснення митної справи можна виділити два блоки. Перший з них — це засоби організації управління митною справою. До них належать: а) засоби визначення видів та структури органів виконавчої влади, які діють у сфері здійснення митної справи; б) засоби визначення правового статусу цих органів; в) засоби організації проходження державної служби в митних органах. Другий блок утворюють адміністративно-правові методи управлінської діяльності митних органів» [13, с. 48–49]. Отже, у межах галузі адміністративного права правові засоби слід розмежовувати на ті, що забезпечують організацію управління, та засоби управлінської діяльності.

Д. Андрєєв у дисертаційній роботі «Адміністративно-правові засоби захисту прав власників цінних паперів», розглядаючи загальнотеоретичну характеристику адміністративно-правових засобів захисту прав власників цінних паперів, досліджує: сутність та гарантії забезпечення правопорядку на фондовому ринку України; поняття та класифікацію заходів адміністративно-правового примусу на фондовому ринку України; діяльність саморегулювних організацій як спеціальний адміністративно-правовий засіб захисту прав інвесторів у цінні папери [14, с. 11–13]. На наш погляд, такий підхід у цілому дещо невиправдано звужує поняття адміністративно-правових засобів до «заходів», хоча і торкається засобів захисту.

Є. Ольховський у дисертації «Адміністративно-правові засоби забезпечення громадської безпеки» розглядає: заходи запобігання (попередження) та припинення адміністративно-правових правопорушень у сфері громадської безпеки, їх види, місце та значення в системі адміністративного примусу; адміністративну відповідальність у системі адміністративно-правових заходів забезпечення громадської безпеки. Автор пише: адміністративно-правові засоби забезпечення громадської безпеки складають більшість серед інших правових приписів та організаційних заходів, оскільки безпосередньо стосуються сфери управління та захисту прав і свобод громадян... Реалізація адміністративно-правових засобів у правовій державі характеризується демократизмом, базується на довірі та підтримці народу. Форми реалізації можуть змінюватися, вдосконалюватися, однак мають здійснюватися на основі законності, що гарантується систематичним контролем за реалізацією заходів впливу, здійсненням прокурорського нагляду, можливістю оскарження та іншими способами, закріпленими в законодавстві [15, с. 31, 34]. На наш погляд, плідність висновків Є. Ольховського полягає у поділі засобів управлінської діяльності на ті, що запобігають порушенням, припиняють порушення, ті, що відновлюють правопорядок, ті, що управляють процесами, та ті, що захищають права і свободи громадян.

Висновки. Викладене надає підстави заглибитись у своєрідність адміністративно-правових засобів, яку можна представити так.

Адміністративно-правові засоби мають публічно-правову природу, яка ґрунтується на нормах адміністративного права. Ці засоби спрямовують свій регулюючий вплив на досягнення цілей державного управління, що має організаційний та виконавчо-розпорядчий характер. Саме цілі державного управління є визначальними у класифікації адміністративно-правових засобів і впливають на їх чисельність та варіативність.

Адміністративно-правові засоби є діючими (працюючими) частинами правової дійсності, які «переводять» правила поведінки у конкретну практичну поведінку учасників адміністративно-правових відносин.

Інструментарій адміністративного права не тільки забезпечується державою, а й застосовується державними органами та їх посадовцями з державно-владними повноваженнями у процесі публічного управління. Юридична значущість застосування адміністративно-правових засобів має публічну природу та висвітлює конкретний рівень реалізації прав, свобод та законних інтересів у виконавчо-владній сфері.

У цілому дослідженню проблеми адміністративно-правових засобів у сучасній науці не приділено належної уваги, однак поряд із цим проаналізовані галузеві дослідження переконливо свідчать про розмаїття правових засобів, що використовуються в науці адміністративного права. Разом із тим

наведені дисертаційні роботи доводять актуальність та перспективність застосування інструментального підходу до спроб розв'язання нагальних проблем галузі. Це у свою чергу доводить необхідність розвитку інструментальної теорії в адміністративному праві та необхідність систематизації існуючих адміністративно-правових засобів за різними класифікаційними ознаками.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеев, С. С. Общая теория права : учебник / С. С. Алексеев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ТК Велби, Проспект, 2008. — 576 с.
2. Алексеев, С. С. Общая теория права : в 2 т. / С. С. Алексеев. — М. : Юрид. лит. 1982. — Т. 2. — 360 с.
3. Алексеев, С. С. Право на пороге нового тысячелетия : некоторые тенденции мирового правового развития — надежда и драма современной эпохи / С. С. Алексеев. — М. : Статут, 2000. — 256 с.
4. Алексеев, С. С. Теория права / С. С. Алексеев. — Изд. 2-е перераб. и доп. — М. : БЭК, 1995. — 420 с.
5. Теория государства и права : курс лекций / под ред. А. В. Малько, Н. И. Матузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрист, 2001. — 776 с.
6. Алексеев, С. С. Правовые средства : постановка проблемы, понятие, классификация / С. С. Алексеев // Сов. государство и право. — 1987. — № 6 — С. 12–19.
7. Большой юридический словарь / А. В. Малько, К. Е. Игнатенкова, Г. Н. Комкова и др. ; под ред. А. В. Малько. — М. : Проспект, 2009. — 704 с.
8. Шундигов, К. В. Цели и средства в праве (общетеоретический аспект) : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / К. В. Шундигов. — Саратов, 1999. — 182 с.
9. Сапун, В. А. Теория правовых средств и механизм реализации права : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.01 / В. А. Сапун. — Н. Новгород, 2002. — 321 с.
10. Волкова, М. В. Правовые средства обеспечения прав и свобод человека : теоретико-правовой анализ : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / М. В. Волкова. — Краснодар, 2010. — 205 с.
11. Онуфрієнко, О. В. Правові засоби у контексті інструментальної теорії права : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / О. В. Онуфрієнко. — Х., 2004. — 196 с.
12. Куций, О. А. Адміністративно-правові засоби забезпечення прав фізичних осіб у податкових правовідносинах : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / О. А. Куций. — Одеса, 2004. — 192 с.
13. Комзюк, В. Т. Адміністративно-правові засоби здійснення митної справи : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / В. Т. Комзюк. — Харків, 2003. — 191 с.
14. Андреев, Д. О. Адміністративно-правові засоби захисту прав власників цінних паперів : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Д. О. Андреев. — К., 2008. — 21 с.
15. Ольховський, Є. Б. Адміністративно-правові засоби забезпечення громадської безпеки : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Є. В. Ольховський. — Х., 2004. — 191 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВА

Костюченко Е. Е.

Исследованы современные подходы к определению понятия правовых средств. Отдельное внимание уделено анализу правовых средств административного права. Выделены отраслевая своеобразность административно-правовых средств и перспективы дальнейшего развития инструментальной теории с целью повышения эффективности административно-правового регулирования отношений, которые являются предметом административного права.

Ключевые слова: правовые средства, административно-правовые средства, правовой инструментарий, механизм правового регулирования.

THEORETICAL BASIS OF TOOLS OF ADMINISTRATIVE LAW

Kostiuchenko O. O.

The article examines current approaches to the definition of legal means. Special attention is paid to the analysis of legal remedies in the field of administrative law. Highlight sectoral originality administrative and legal means and prospects of further development of the instrumental theory to enhance effective administrative and legal regulation of relations that are the subject of administrative law.

Key words: legal means, administrative legal remedies, legal instrumentariy, mehanizm legal reguluyvannya.

УДК 343.988(075)

СУЧАСНИЙ СТАН ЛАТЕНТНОЇ ВІКТИМНОСТІ В УКРАЇНІ

І. О. Христич, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто поняття латентної віктимності особистості, її стан в Україні на сучасному етапі та перспективи її зменшення. Звернено увагу

на те, що на її стан впливають недоліки кримінального процесу. Запропоновано шляхи його вдосконалення з метою реального зменшення латентної віктимності.

Ключові слова: віктимність, латентна віктимність, особистість, потерпілий від злочину, попередження злочинності, запобігання злочинності.

Постановка проблеми. Останніми роками велика увага приділяється питанню зменшення рівня злочинності. На жаль, незважаючи на щорічне зменшення чисельності населення в Україні, кількість зареєстрованих злочинів не зменшується. Крім того, слід мати на увазі, що рівень латентності злочинів достатньо високий.

Загальна кількість осіб, які потерпіли від злочинів, відповідно до офіційних статистичних даних, неухильно зростає. У 2011 р. їх кількість становила 343159 осіб, приріст стосовно 2010 р. склав + 6,8 %, при цьому питома вага загиблих від злочинів залишається серед потерпілих значною, практично 2 % (67426 осіб) [1]. Треба підкреслити, що кожний потерпілий — це обов'язково жертва злочину, але не кожна жертва потрапляє до статистичних даних як потерпілий, оскільки існує досить велика кількість латентних злочинів і відповідно латентних жертв злочинів (латентна віктимність). Латентна віктимізація має місце тоді, коли потерпілий від злочину в офіційних документах не враховується, оскільки про нього відсутні відомості у правоохоронних органах. Існуюча система реєстрації заяв громадян про вчинені злочини та практика у відмові порушення кримінальних справ відповідно до прийнятих заяв громадян істотно впливають на зменшення офіційної статистики про кількість потерпілих від злочинів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоаспектні проблеми латентної віктимології розглядалися в низці наукових праць вітчизняних учених і представників ближнього та далекого зарубіжжя. Це роботи Л. Багрій-Шахматова, М. Бажанова, Ю. Бауліна, О. Бойко, В. Борисова, В. Коновалова, М. Коржанського, О. Лисодєда, А. Репецької, В. Рибальської, Д. Рівмана, В. Тація, В. Тулякова, В. Христенко, О. Юрченко та ін. Значна увага особі жертви злочину приділяється такими дослідниками, як Л. Франк, В. Христенко, Д. Сорокотягіна, Р. Блек Борн, Дж. Мілль, Т. Мішель. Але, на жаль, у більшості публікацій проблема латентної віктимності була досліджена недостатньо.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз стану латентної віктимності в Україні, виявлення її структури, динаміки, а також пошук шляхів встановлення її реальних обсягів. При цьому звернено увагу на те, що чинний порядок порушення кримінальних справ не сприяє встановленню реальної кількості потерпілих від злочинів, що і зумовлює існування латентної віктимності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, створення віктимології пов'язується з іменами Ганса фон Гентінга (1988 — 1974) та Бенджаміна Мендельсона (1900 — 1998). Інакше кажучи, час народження слід відносити на період з 1941 по 1948 роки, коли вони оприлюднили свої основні положення, хоча відомості про жертву злочину ми знаходимо ще у стародавніх міфах Давньої Греції, а також у біблійських сюжетах.

Якщо проаналізувати розвиток віктимологічного знання за кордоном, то його умовно можна поділити на декілька етапів: перший — це виникнення віктимології як самостійного напрямку кримінології внаслідок розвитку кримінологічних та психологічних знань (40–50-ті роки XX ст.); другий — етап розвитку теоретичних знань та розробки перших спеціалізованих програм надання допомоги жертвам злочинів і відшкодування завданої шкоди (69–70-ті роки XX ст.); сучасний — етап практичної реалізації віктимологічних досліджень, на якому йде поступова відмова від обвинувального напрямку і пошуку «вини» потерпілого до напрямку захисту прав жертви злочину [2, с. 17; 3, с. 14–15; 4, с. 18–19].

Основна мета віктимологічного вивчення особи потерпілого — це не тільки з'ясування стану та тенденцій розвитку злочинності, а й розробка заходів запобігання злочинності. Ці заходи можуть і повинні мати обов'язковий та рекомендаційний характер. При цьому кожний з цих заходів може виявлятися на індивідуальному, груповому та загальному рівнях. Зрозуміло, що про рівень латентної віктимності ми можемо мати лише приблизне уявлення. Так, одні автори вважають, що 20–30 % дорослого населення в Росії є латентно віктимними [2, с. 187], інші — що по крадіжках не з житлового приміщення, хуліганства та економічних злочинах — 90 %, а по зґвалтуваннях та катуваннях — до 80 % притаманна латентна віктимність [5]. Такі дані (їх розходження при оцінюванні стану цього явища в межах однієї країни (Росії) свідчать про необхідність систематичного дослідження латентної віктимності. В Україні такі дослідження також проводяться дуже рідко і не в повному обсязі. Тому скористатися офіційними даними не має можливості.

Зменшити злочинність не можна без відповідної роботи з потерпілими, віктимними категоріями осіб, впливу на об'єктивні й суб'єктивні причини та умови злочинів. Реальне запобігання злочинності можливе лише у разі об'єктивної характеристики усієї злочинності та її окремих видів. Поки в нашому суспільстві не буде об'єктивної статистичної характеристики злочинності, не можна розробляти заходи щодо запобігання злочинності. Об'єктивна ж характеристика стану злочинності обов'язково передбачає врахування латентної злочинності і латентної віктимності.

Пошук нових методів запобігання злочинності примушує звернути увагу на латентну віктимність. Зміни, які відбулися і відбуваються у соціальній структурі суспільства, вимагають оновлення наукових методик, підвищення

ефективності заходів щодо запобігання злочинності, в першу чергу урахування усього спектру латентної віктимності.

Необхідно звертати увагу на те, що латентна віктимність охоплює не тільки потерпілих осіб, а й їх близьких родичів. При цьому завжди існує велика кількість осіб, які є носіями потенційної віктимності внаслідок своїх особистих властивостей, віку, особливостей службової чи іншої діяльності. Велике значення має менталітет населення в тому чи іншому регіоні світу. В деяких випадках особи не розповідають нікому про те, що стали жертвою того чи іншого злочину, а тим паче не звертаються до правоохоронних органів, побоюючись осуду з боку близьких та родичів, а також відповідних дій з боку правоохоронних органів. Тому можна вважати, що суспільство і держава в повному обсязі не мають жодного уявлення про стан і наслідки віктимізації населення.

Сучасна орієнтація правоохоронних органів України на репресивну функцію кримінального закону і пріоритетний захист інтересів держави призводить до того, що більшість населення вважає, що інтереси кожного громадянина ніхто не захищає і не збирається захищати. Тому, на наш погляд, сучасні програми протидії злочинності обов'язково мають розроблятися з урахуванням стану віктимізації населення, в перше чергу латентної віктимності, тим більш, що у більшості країн світу зараз уся увага спрямована на захист прав жертви злочину. Останні події в Україні свідчать про те, що певна частина суспільства й досить цікавиться поведінкою жертви з метою встановлення того, як вона поводитися до і під час вчинення злочину. Цього за міжнародними стандартами робити не можна. Завдання держави, суспільства, правоохоронних органів — стати на захист прав жертви злочину. А інакше у нас ніколи не зменшиться рівень латентної віктимності.

Зрозуміло, що вирішення завдань забезпечення безпеки особи, захисту суспільства, держави від злочинних посягань і зменшення злочинності не зводиться до дій, спрямованих тільки на злочинців. Зменшення злочинності неможливе без відповідної роботи з потерпілими, віктимними категоріями осіб, впливу на об'єктивні і суб'єктивні причини та умови злочинів. Реальне запобігання злочинності можливе лише у разі об'єктивної характеристики усієї злочинності та її окремих видів, а об'єктивна характеристика стану злочинності обов'язково передбачає врахування латентної злочинності та латентної віктимності.

Латентна віктимність потерпілих виявляється по-різному як в окремих категоріях злочинів (насильницьких, корисливо-насильницьких та корисливих), так і залежно від стану особи. Це необхідно враховувати при розробці заходів попередження тих чи інших видів злочинів. Латентну віктимність можна поділити, на наш погляд, на такі різновиди:

- 1) особи не визнані жертвою (потерпілими) внаслідок дії правоохоронних органів;

2) особи мають уявлення, що проти них учинено злочин, не звертаються до правоохоронних органів;

3) особи не мають уявлення, що проти них вчинено злочин, і тому не звертаються до правоохоронних органів.

Найпростіше виявити осіб, які входять до першої групи. Зараз це особи, яким при перевірці тих чи інших матеріалів було або відмовлено в порушенні кримінальної справи, або на тому чи іншому етапі було закрито кримінальну справу, або особу не визнали потерпілою від злочину. Вважаємо, що з набранням чинності Кримінального процесуального кодексу України 2012 р. істотно зменшиться кількість таких осіб, оскільки їх уже не можна буде приховати від обліку.

Зовсім інший масив становлять особи, які не звертаються до правоохоронних органів. Ці особи істотно відрізняються як за складом злочину, що вчинено стосовно них, так і за мотивом відсутності звернення до правоохоронних органів. По-перше, це особи, проти яких вчинено корисливі злочини невеликої тяжкості, такі як, наприклад, кишенькові крадіжки, крадіжки особистого майна тощо. Зрозуміло, аби ці особи звернулися до правоохоронних органів, необхідно повністю змінити їх світогляд, вони мають повірити в те, що їх інтереси будуть захищені правоохоронними органами та їх заяву відразу почнуть розглядати. Також вважаємо, що введення нового Кримінального процесуального кодексу має істотно збільшити кількість таких осіб, оскільки їх заяви повинні реєструватися. Така зміна статистичних даних можлива лише тоді, якщо пересічний громадянин України повірить в об'єктивність правозастосовних органів. По-друге, це особи, проти яких вчинено насильницькі злочини різного ступеня тяжкості; вони, як правило, не звертаються до правоохоронних органів тому, що в деяких випадках не зовсім зрозуміло, хто є потерпілий, а хто — злочинець (наприклад, бійка на побутовому ґрунті). Ці особи навряд чи коли-небудь звернуться до правоохоронних органів, яку б роз'яснювальну роботу не проводили і як би не впливали на їх свідомість. По-третє, це особи, стосовно яких було вчинено насильницькі злочини проти статевої свободи та статевої недоторканності. Цю частку групи складають, як правило, особи, проти яких було вчинено цей вид злочину без тяжких наслідків. Вони вважають, що, мабуть, поводитися неправильно, а інколи й провокаційно, тому і стали жертвою злочину. Побоюючись неправильного оцінювання своєї поведінки з боку правоохоронних органів, своїх близьких і рідних, а інколи і погроз з боку насильника, вони ніколи не звертаються до правоохоронних органів. Тут необхідною є відповідна просвітницька діяльність, діяльність громадських правозахисних організацій (наприклад, при систематичному насильстві в родині) з метою виявлення таких злочинів і потерпілих від них. Інакше вони становитимуть (як і зараз) значний масив латентної віктимності.

Зовсім інший масив становлять особи, яких ми включили до третьої групи. Вони також різні. По-перше, це особи, яким складно оцінити, чи було проти них вчинено злочин, оскільки напередодні або під час його вони перебували не в дуже адекватному стані. Наприклад, особа одержала заробітну плату або якусь суму грошей і вирішила на них почастувати друзів. На ранок встановивши, що гроші відсутні, особа не може чітко визначитися, що відбулося з грошима: пропив, поцупили або загубив. Підстав для звернення до правоохоронних органів немає. Із цими особами необхідно вести на різних рівнях бесіди про здоровий спосіб життя, і тоді цей прошарок осіб у латентній віктимності буде зменшуватися. По-друге, сюди належать особи, які через свій фізичний або психічний стан не можуть реально оцінити, було проти них вчинено злочин чи ні. Відповідний мікроклімат в родині дасть змогу частіше і швидше встановлювати серед таких осіб потерпілих від злочину. Більш досконала діяльність правозастосовних органів, особливо це стосується такого виду, як попередження злочинності, має значення для зменшення латентної віктимності серед цих осіб.

З метою підвищення достовірності кримінальної статистики було запропоновано необхідність зміни функцій щодо реєстрації злочинів: передавання реєстрації із системи МВС до органів Державної служби статистики [6, с. 79]. На сучасному етапі це питання знову піднімається тому, що статистичні дані щодо злочинності і результати протидії їй є найважливішою і найбільш використовуваною емпіричною базою як для науки, так і для практики. Необхідність актуальності оптимізації діяльності правоохоронних органів підвищує вимогу щодо роз'єднання процесів управління правоохоронною діяльністю і процесів формування статистичної звітності. Зараз ці функції об'єднані в систему органів МВС, що й призводить до тих негараздів, які відбуваються на практиці. Виведення реєстрації злочинів із системи органів МВС дасть змогу цим органам не займатися функцією, яка не властива їм. Існуюча система робить усе, аби не реєструвати заяви громадян про ті злочини, які, по-перше, є невеликої тяжкості, а по-друге, які не мають перспективи щодо їх розкриття.

Як відомо, у нашій країні створено розгалужену систему контролюючих та правоохоронних органів, які повинні в першу чергу виявляти всі вчинені злочини. Сучасну, далеко не оптимальну систему правоохоронних органів не можна вважати задовільною, оскільки вона недостатньо ефективно виконує покладені на неї обов'язки в умовах формування нового типу економічних відносин. До того ж необхідно говорити не тільки про координацію між правоохоронними органами, а й про координацію останніх з державними контролюючими органами [7].

Істотно змінити цю картину відображення показників кількості зареєстрованих злочинів повинен новий Кримінальний процесуальний кодекс. Питан-

ня протидії злочинності турбують громадян навіть більшою мірою ніж інші умови соціально-економічного характеру. Так, за даними Інституту соціології, при опитуванні громадян України у 2011 р. 42,0 % із них найбільше побоюються зростання злочинності [8, с. 47].

Усі прийоми і методи виміру латентної віктимності з урахуванням їх специфіки і сфери можливого застосування можна звести до таких груп. Перша група — це соціологічні прийоми і засоби: спостереження, опитування, анкетування, експертні оцінювання, обстеження віктимізації населення, контет-аналіз засобів масової інформації, аналізу документів. Друга група — засоби, які застосовуються в оперативно-слідчій діяльності. Третя група — економіко-правовий аналіз господарської діяльності. Четверта група — порівняльний аналіз показників статистичної звітності, службових документів.

Найбільш поширеними соціологічними методами для пізнання й оцінювання рівня латентної віктимності є методи масового опитування й анкетування населення. Ці методи найбільш універсальні. Їх застосування дає змогу виявити думку респондентів про стан латентної віктимності не тільки за регіоном у цілому, а й стосовно окремих територій та видів злочинів; із застосуванням комп'ютерних технологій дати системний аналіз з урахуванням впливу різних соціально-економічних чинників. Важливими соціологічними методами є й аналіз повідомлень засобів масової інформації, а також спостереження за діяльністю в господарській, суспільній, державній сферах.

У зарубіжних країнах останніми роками широко застосовується порівняльний аналіз рівня віктимізації населення як один із найбільш об'єктивних і вірогідних методів отримання інформації про стан злочинності в цілому, а також про злочинність проти особи.

Латентна віктимність залежить від особистісних характеристик, соціального статусу людини, ступеня конфліктогенності ситуації для особи. Тому реально оцінити стан латентної віктимності можна за допомогою анонімного опитування громадян. Державній службі статистики необхідно щорічно проводити загальнодержавне вибіркове обстеження рівня латентної злочинності, у якому буде можливість з'ясувати і стан латентної віктимності, як це проводиться більшості країн світу систематично.

Висновки. З погляду на стан злочинності в Україні розробка дієвих механізмів запобігання їй — необхідна вимога сучасності. Слід приділити особливу увагу встановленню рівня латентної віктимності, оскільки без цього не можна розробляти і впроваджувати сучасні програми протидії злочинності. Як підкреслюють фахівці, на сьогодні можна констатувати, що у складних умовах переходу до ринкової економіки нашої державі так і не вдалося забезпечити формування дієвої правоохоронної системи та правосуддя. Перманент-

ні несистемні зміни у правоохоронній системі та системі правосуддя більше були спрямовані на те, аби підпорядкувати правоохоронну систему та правосуддя інтересам правлячої політичної еліти [7]. Тому зараз усі вважають, що введення в дію нового КПК України повинно істотно поліпшити ситуацію в країні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Інформаційний бюлетень про результати роботи по розкриттю та розслідуванню злочинів на території України за 12 місяців 2011 року — К. : ДІТ МВС України, 2012.
2. Ахмедшина, Н. В. Криминологическая виктимология: современное состояние и перспективы развития : дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Н. В. Ахмедшина. — Томск, 2010. — 210 с.
3. Потерпільний від злочину (міждисциплінарне правове дослідження) / кол. авт. ; за заг. ред. Ю. В. Бауліна, В. І. Борисова. — Х. : Кроссрод, 2008. — 364 с.
4. Сенаторов, М. В. Потерпільний від злочину в кримінальному праві : монографія / М. В. Сенаторов. — Х. : Право, 2006. — 208 с.
5. Алауханов, Е. Криминология : учебник / Е. Алауханов. — Алматы, 2008. — 429 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.allpravo.ru/library/doc4204p0/instrum685>.
6. Даньшин, И. Н. Об организации централизованной правовой статистики / И. Н. Даньшин, З. М. Онищук, И. А. Христич // Проблемы соц. законности : респ. межвед. науч. сб. / отв. ред. В. Я. Таций. — 1980. — Вып. 5. — С. 77–82.
7. Бойко, А. Недоліки діяльності правоохоронних та судових органів щодо запобігання та протидії економічній злочинності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.gp.gov.ua/ua/vlada.html?_m=publications&_t=rec&id=12985. — Заголовок з екрана.
8. Бурлакова, В. Чому українці не усміхаються / В. Бурлакова // Тиждень. — 2012. — № 26 (243) 29 черв. — 5 лип. — 2012. — С. 44–47.

СОСТОЯНИЕ ЛАТЕНТНОЙ ВИКТИМНОСТИ В УКРАИНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Христич И. А.

Рассмотрены понятие латентной виктимности личности, ее состояние в Украине на современном этапе и перспективы ее уменьшения. Обращено внимание на то, что на состояние виктимности влияют недостатки уголовного процесса. Предложены пути его совершенствования с целью реального уменьшения латентной виктимности.

Ключевые слова: *виктимность, латентная виктимность, личность, потерпевший от преступления, предупреждение преступности, предотвращение преступности.*

THE MODERN STATE OF LATENT VICTIMITY IN UKRAINE

Khristich I. O.

The concept of latent victimity personality, state of it in Ukraine on the modern stage and prospects of its reduction, is considered. Displace attention on that on its state the lacks of criminal process influence and the ways of its perfection offer with the aim of the real reduction of latent victimity.

Key words: *victimity, latent victimity, personality, a victim from a crime, prevention of crime, prevention of criminality.*

УДК 342.95

МИТНИЙ РЕЖИМ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ

*М. Г. Шульга, кандидат юридичних наук, доцент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

Досліджено митні режими та їх вплив на митну політику. Особливу увагу приділено розкриттю внутрішнього змісту митного режиму, що зумовлює можливість переміщення під нього товарів і транспортних засобів.

Ключові слова: *митний режим, умови, обмеження, статус, товари, транспортні засоби.*

Постановка проблеми. Митна політика, як правило, визначається складовою внутрішньої та зовнішньої політики держави. Як складова частина зовнішньої політики України митна політика слугує забезпеченню та реалізації зовнішньополітичних завдань та інтересів держави, у разі необхідності захищає національну економіку від негативного зовнішнього впливу, сприяє створенню умов для інтегрування української економіки у світове господарство. Історично вона стала першою формою державного регулювання зовнішньої торгівлі. Митна політика як інструмент і засіб вирішення внутрішньо економічних завдань у сучасних умовах набуває приватизації, формування та розвитку ринкових відносин особливого значення. Її головне завдання — сприяти забезпеченню економічної безпеки держави, під якою розуміється стан економіки, що гарантує достатній рівень соціального, політичного та

оборонного існування і прогресивного розвитку, невразливості незалежності економічних інтересів.

У ст. 5 нового Митного кодексу України (далі — МК України 2012 р.) визначено, що митна політика як система цілей, принципів, функцій, напрямів, засобів і механізмів діяльності держави реалізується через: механізм тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, участь у митних союзах, зонах вільної торгівлі та міжнародних договорах (конвенціях) з митних питань; встановлення порядку переміщення товарів через митний кордон України та здійснення митного контролю; законодавство України з питань державної митної справи [1]. Формування і реалізація митної політики — складний процес, що протікає за участю всіх трьох гілок державної влади — законодавчої, виконавчої та судової, а також зацікавлених підприємницьких кіл. Сутність митної політики виявляється в митно-тарифному законодавстві, нетарифних заходах, укладенні митних конвенцій, організації митних союзів, створенні вільних митних зон тощо.

Митна політика як цілеспрямована діяльність держави з регулювання зовнішньоторговельного обміну (умови переміщення та оподаткування, обсяг, структура) реалізується через установлення відповідних митних режимів переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон. За допомогою митних режимів здійснюється державний вплив на розвиток зовнішньоекономічних відносин. Як державою позначена спеціальна система заходів та які методи (засоби), що забезпечують застосування інструментів митного регулювання (складова митного режиму) використовуються, — така й митна політика держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з правовим визначенням митних режимів, залишаються й досі малодослідженими та дискусійними в юридичній науці взагалі та митному праві зокрема. Звичайно, митні режими певною мірою були предметом науково-теоретичних досліджень. Проте більшістю правознавців вони розглядаються як один із видів адміністративних режимів. Такий підхід відбивається в наукових працях Д. Бахраха, О. Альохіна, К. Сандровського, О. Козиріна, С. Ківалова, М. Матузова, О. Малька, О. Нападистого та ін. У свою чергу визначення адміністративних режимів походить з визначення правових режимів. Не ставлячи перед собою завдання дослідити трансформацію їх визначень, відзначимо, що правовий режим: а) являє собою різновид соціального режиму; б) встановлюється на законодавчому рівні; в) є особливим порядком правового регулювання; г) в його основі лежить заборона, дозвіл або позитивне зобов'язання; ґ) виражає ступінь юридичного регулювання, наявність обмежень та пільг; д) установлює певні межі (тимчасові і просторові) його застосування відповідно до конкретних видів суб'єктів та об'єктів [2]. Звичайно, митному режи-

му притаманні всі зазначені ознаки. Як правило, в юридичній літературі на підставі цих ознак встановлюються особливості митних режимів. Щодо впливу на них митної політики держави зустрічаються загальні висновки. Наприклад, С. Ківалов вказує на те, що сукупність правил, які встановлюють митний режим, визначається нормами міжнародних угод, правовими нормами національного законодавства та нормами з технічним змістом, які регулюють права й обов'язки осіб у зв'язку з переміщенням товарів та інших предметів через митний кордон [3, с. 20]. С. Ківалов та Б. Кормич у спільному підручнику зазначили, що митна політика нерозривно пов'язана з порядком переміщення товарів і транспортних засобів через державний кордон, оскільки вона, виходячи з конкретних цілей і завдань, що стоять перед нашою державою, визначає головні цілі і функції діяльності митних органів [4, с. 33]. Цікавою є робота економічного профілю О. Гребельника. Дослідивши закономірності розвитку зовнішньої торгівлі, він звернув увагу на перехід від звичних форм, таких як експорт або імпорт, до широкого використання нових форм (угоди на компенсаційній основі, франчайзинг, зустрічні закупівлі, угоди типу «світч», «офсет»); ускладнення процедури митного врегулювання зовнішньоторговельних зв'язків з метою забезпечення диференційного підходу до переміщення товарів через митний кордон. У цій роботі знаходимо функції, які виконують митні режими, а саме: встановлюють порядок переміщення товару через митний кордон залежно від його призначення; визначають умови перебування на/поза митною територією; встановлюють рамки, у яких може використовуватися товар; регламентують права й обов'язки особи, яка переміщує товар; визначають вимоги до товару, який розміщується у конкретний режим. Розглянуто деякі аспекти сучасних концепцій міжнародної торгівлі та митно-тарифні аспекти економічної інтеграції, що здійснює прямий вплив як на визначення митної політики держави, так і на застосування митних режимів [5, с. 478, 470, 574, 582–584]. Таким чином, установлення митних режимів у контексті з визначеною державою митною політикою не буде зайвим, особливо у зв'язку зі вступом в дію МК України 2012 р.

Формулювання цілей. Мета статті полягає в аналізі законодавства та наукової літератури щодо організаційно-правового визначення митних режимів, окреслення їх місця у митній справі, з'ясування форм і методів митної політики стосовно визначення порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон, умов їх знаходження на митній території країни та поза її межами. Відповідно до означеної мети вирішуються такі завдання: визначення поняття митного режиму; класифікація митних режимів відповідно до нового МК України; структура та зміст митного режиму; умови митного режиму (обмеження, заборони, вимоги) у контексті відображення митної політики.

Виклад основного матеріалу. МК України 2012 р. у ст. 70 встановив, що з метою застосування законодавства України з питань державної митної справи запроваджуються митні режими:

- 1) імпорт (випуск для вільного обігу);
- 2) реімпорт;
- 3) експорт (остаточне вивезення);
- 4) реекспорт;
- 5) транзит;
- 6) тимчасове ввезення;
- 7) тимчасове вивезення;
- 8) митний склад;
- 9) вільна митна зона;
- 10) безмитна торгівля;
- 11) переробка на митній території;
- 12) переробка за межами митної території;
- 13) знищення або руйнування;
- 14) відмова на користь держави.

Митні режими встановлюються винятково МК України [1, ст. 70].

Необхідно зазначити такі моменти. Перший МК України (прийнятий 12 грудня 1991 р.) взагалі не передбачав главу про митні режими [6]. Розділ IV встановлював загальні правила переміщення та пропуску через митний кордон України товарів та інших предметів. Норми цієї глави зводились у частині переміщення (пропуску товарів та інших предметів) до режимів імпорту та експорту [6, ст. 70], тимчасового ввезення (вивезення) [6, ст. 71], транзиту [6, ст. 72]. Переміщення та пропуск товарів і транспортних засобів зводилося до використання чотирьох митних режимів. Економічні, політичні та соціальні зміни, що відбуваються в країні, об'єктивно зумовили необхідність уведення нових видів митних режимів. Другий МК України (прийнятий 11 липня 2002 р.) запроваджував уже 13 митних режимів [7]. Серед них з'явилися такі суто економічні режими, як переробка на митній території України та переробка за її межами. Також зазначалося, що митні режими встановлюються лише шляхом внесення відповідних змін до МК. До речі, у чинному МК України 2012 р., на відміну від попереднього, митний режим тимчасового ввезення (вивезення) визначено як два окремі режими. Тому їх кількість збільшилася. Таким чином, митне законодавство реагувало на політичні та соціально-економічні перетворення в умовах формування ринкових відносин.

Митний режим є основною категорією митного законодавства. В найбільш загальному вигляді митний режим — це сукупність положень, що визначають статус товарів і транспортних засобів, переміщуваних через митний кордон.

В основі виокремлення митних режимів лежить низка так званих режимо-створюючих ознак: походження товару; напрям переміщення товару; порядок митного оформлення; розмір митних платежів, що підлягають сплаті стосовно товарів і транспортних засобів; строки знаходження товару під митним режимом; умови знаходження товару на митній території та за її межами; в окремих випадках — додаткові вимоги до певного товару, а також до статусу особи, що переміщує товар; статус товару після завершення митного оформлення [5, с. 479; 8, с. 7–8; 9, с. 219].

Як і багато правових категорій, поняття митного режиму може бути виражене в широкому і вузькому значеннях. У широкому сенсі поняття митного режиму слугує для позначення спеціальної системи заходів і сукупності методів (прийомів), що забезпечують комплексне застосування інструментів митного регулювання, за допомогою яких здійснюється державний вплив на розвиток зовнішньоекономічних відносин [9, 10, с. 42]. Або як правовий режим, що виражається в певному сполученні адміністративно-правових і фінансово-правових засобів регулювання, встановлених митним законодавством, та який має за мету регламентувати відносини, що виникають у зв'язку з переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон між митним органом і особою, що їх переміщує [11, с. 366–367].

У вузькоспеціальному значенні — це статус товарів для митних цілей: наявність або відсутність заборон і обмежень, порядок застосування мита, використання (або заборона на використання) на митній території та за її межами.

Звернемо також увагу на те, що сукупність правил, визначених у митному законодавстві щодо конкретного режиму, залежить від мети використання режиму. Так, випуск товарів для вільного обігу (імпорт) застосовується до товарів, ввезених з-за кордону. Це можуть бути як іноземні товари, імпортовані в Україну, так і українські товари, раніше вивезені за кордон без зобов'язання повернення. Митний режим імпорту може застосовуватися й до товарів, які зберігаються під митним контролем або поміщені в інший митний режим, а також до продуктів переробки товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території [1, ст. 75]. Після випуску для вільного обігу ввезені товари знаходяться в повному розпорядженні особи, яка здійснила їх ввезення. Ця особа може вільно розпоряджатися ними в межах чинного законодавства (може бути здійснено передання у власність, володіння або розпорядження іншій особі). Поміщення товару в режим митного складу використовується, наприклад, з метою зберігання товарів під митним контролем із умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [1, ст. 121]. У митному складі можуть зберігати-

ся товари, розміщені й в інших режимах — транзиту, тимчасового ввезення, переробки на митній території, експорту, тимчасового вивезення, переробки за межами митної території). Митний режим переробки на митній території використовується з метою переробки іноземних товарів без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності для подальшого реекспорту продуктів переробки [1, ст. 147]. У такий спосіб сукупність правил, застосовуваних при переміщенні товарів і транспортних засобів, прямо залежить від обраної фізичними і юридичними особами мети переміщення. А конкретні митні режими у свою чергу встановлюють межі прав фізичних і юридичних осіб за розпорядженням товарами, що перебувають у їх володінні, або транспортними засобами, ввезеними на митну територію або вивезеними за її межі.

Особливий інтерес становить визначення структури і змісту митного режиму. Д. Бахрах, на прикладі адміністративно-правових режимів, доходить висновку про те, що слід розрізняти змістовну і формальну сторони структури правового режиму. При цьому змістовна сторона — це причини і мета існування режиму, його організаційні, економічні елементи. Юридична сторона — хто, на який строк, на якій території встановлює режим, процедура його введення, скасування, зміни, система «режимних» обов'язків і прав [9, с. 203]. О. Козирін розкриває внутрішню структуру митного режиму через його зміст, що являє собою умови, вимоги та обмеження. При цьому під умовами митного режиму розуміються обставини, які спричиняють можливість поміщення під нього товарів і транспортних засобів, обмеження — прямі або непрямі заборони на здійснення з ними певних дій, а вимоги — дії, зі здійсненням яких пов'язана можливість завершення митного режиму [8, с. 15]. Звертається увага на те, що структура митного режиму не може бути повною без елементів фінансово-правового регулювання (О. Козирін розглядає цей елемент окремо [8, с. 19–29]).

Митно-тарифне регулювання — основний інструмент торговельної політики і зовнішньоекономічної діяльності. Митний тариф — першооснова всієї системи митного регулювання. За своїм характером і сутністю — це економічний інструмент. Митно-тарифні заходи, впливаючи на зовнішньоторговельний обіг за допомогою впливу на ціну товару, впливають на його конкурентоспроможність, рівень нагромадження капіталу, темпи і норми прибутку. Але це вже предмет дослідження митного тарифу. Зазначимо, що крім загальної структури, яка притаманна всім правовим режимам, кожний митний режим має власну структуру, яка визначається його змістом і піддається змінам, спрямованим на реалізацію і захист внутрішніх та зовнішньоекономічних інтересів (добре простежується за змістом трьох митних кодексів, прийнятих за часи незалежності України).

Розглянемо кожний елемент структури митних режимів окремо, виходячи з того, що під умовами митного режиму слід розуміти різного характеру обставини, які й визначають можливість поміщення під такі умови товарів і транспортних засобів.

По-перше, умовою поміщення товарів і транспортних засобів під митний режим може бути їхній статус. Так, у режимі митного складу можуть зберігатися як іноземні, так і українські товари. У митний режим реімпорту можуть бути поміщені товари, які раніше були вивезені у режимі експорту, але у зв'язку з невиконанням (неналежним виконанням) умов зовнішньоекономічного договору, згідно з яким ці товари поміщувалися у режим експорту, або з інших обставин, що перешкоджають виконанню цього договору, повертаються на митну територію України. МК України 2012 р. чомусь додав ще й товари, які були вивезені за межі митної території України у митному режимі тимчасового ввезення, а потім повертаються до завершення строку дії цього митного режиму [1, ст. 78]. Постає питання щодо необхідності використання такої схеми. Товари та транспортні засоби, які тимчасово були вивезені за межі митної території України, не втрачають свого статусу в разі дострокового повернення. Вони залишаються українськими та знаходяться під митним контролем. Вивезення таких товарів відповідно до митного режиму тимчасового ввезення здійснюється з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Таку саму картину маємо з умовами поміщення товарів у режим реекспорту. Цей режим застосовується, наприклад, до товарів, які за статусом є іноземними і були поміщені у митний режим тимчасового ввезення та вивозяться за межі митної території України. В таких випадках постає питання щодо визначення закінчення режиму тимчасового ввезення та тимчасового вивезення.

Окремий статус мають консолідовані вантажі — перевозяться одним транспортним засобом і складаються з двох і більше партій товарів для різних одержувачів або для одного одержувача від різних відправників. Кінцевий одержувач такого товару має право на повторне поміщення цього товару в митний режим митного складу [1, ст. 124]. Залежно від статусу товарів законодавець визначив строки зберігання. Імпортні товари зберігаються у митному режимі митного складу до закінчення строку їх придатності або строків зберігання. Зберігання товарів, призначених для експорту, не може перевищувати одного року з дати поміщення у цей режим. Підакцизні товари, іноземні товари, які були попередньо поміщені у митні режими транзиту, тимчасового ввезення або переробки на митній території України, а також продукти переробки — 365 днів від дня поміщення у режим митного складу.

У митний режим безмитної торгівлі поміщуються іноземні товари, які ввозяться на митну територію України, та українські товари, які вивозяться з

митної території України. Перебувають товари у цьому режимі під митним контролем протягом всього строку їх придатності для споживання та використання. Іноземні товари, поміщені у митний режим безмитної торгівлі, залишаються за статусом іноземними, українські — отримують статус іноземних товарів [1, статті 140–143, 145].

У режим знищення або руйнування можуть бути поміщені лише іноземні товари [1, ст. 175]. Товари знищуються під митним контролем, включаючи доведення їх у стан, непридатний для використання без стягування мита.

У митний режим відмови на користь держави поміщуються іноземні товари, від яких відмовляється власник [1, ст. 183].

Законодавець може встановити *заборони* на переміщення окремих товарів через митний кордон України визначивши види товарів, найменування, класифікацію відповідно до коду ТН ЗЕД, країну походження та інші характеристики. Так, відповідно до ст. 196 МК України 2012 р. не можуть бути пропущені товари, переміщення яких через митний кордон заборонено, або відповідно до закону на переміщення потрібні дозволи відповідних органів. Це правило стосується всіх митних режимів.

У митний режим безмитної торгівлі не можуть бути поміщені товари, що надходять в Україну як гуманітарна допомога, живі тварини. Такі товари не можуть бути поміщені й у режим митного складу. Крім цього, в режим митного складу заборонено поміщати електроенергію, що переміщується лініями електропередач. Знищення або руйнування окремих товарів можливе тільки за умов, установлених Кабінетом Міністрів України чи центральними органами виконавчої влади. До таких товарів належать лікарські і наркотичні засоби, психотропні речовини, їх аналоги та прекурсори; неякісна та небезпечна продукція; військова, мисливська, спортивна вогнепальна зброя та боєприпаси до неї; холодна і пневматична зброя; вибухові речовини; спеціальні засоби [1, ст. 177].

По-друге, деякі митні режими можуть надаватися лише при здійсненні певних дій. Наприклад, поміщення товарів під митний режим імпорту можливе лише після сплати всіх митних платежів, установлених законами України, та виконання заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. При реалізації режиму імпорту особливо чітко виявляється митна політика держави. Однією із складових цього режиму є нетарифні обмеження, серед яких найбільш важливе значення мають кількісні обмеження, ліцензування, квотування, сертифікація, технічні, санітарні, ветеринарні, фітосанітарні, фармакологічні й екологічні стандарти та вимоги. Ці засоби використовуються з метою забезпечення національної безпеки, виконання міжнародних зобов'язань, захисту внутрішнього ринку. В міжнародній практиці все частіше застосовуються нетарифні заходи як один з методів державного регулювання зовнішньоторговельного обігу. Їх часто називають заходами еко-

номічної політики. Це не завжди сфера регулювання МК України. На законодавчому рівні встановлюється обов'язок осіб, що переміщують товари, дотримуватися цих заборон і обмежень.

У теперішній час найбільш часто застосовуваними заходами економічного характеру є квотування і ліцензування ввезення товарів на митну територію України. Використовуючи ці методи, держава захищає інтереси вітчизняних товаровиробників, утримує імпорт окремих товарів на певному рівні, збільшуючи або скорочуючи його стосовно внутрішнього ринку. Товари, імпорт яких ліцензується або квотується, визначаються Кабінетом Міністрів України. Особливе місце в межах заходів нетарифного регулювання економічного характеру посідають спеціальні, антидемпінгові та компенсаційні мита. Обов'язковою умовою для застосування цих мит є те, що вони можуть запроваджуватися тоді, коли ввезення товарів завдає або може завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних товарів. Особливі види мита встановлюються на підставі рішень Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів. Залежно від обставин, які слугують причиною введення особливих видів мита, здійснюється їх диференціація. Так, спеціальне мито встановлюється: а) у разі, якщо товари ввозяться на митну територію в обсягах та за умови, що їх ввезення заподіює або створює загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику; б) як заходи у відповідь на дискримінаційні або недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань. Антидемпінгове мито встановлюється у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, компенсаційне мито — у випадках використання при виробництві або експорті товарів субсидій іноземної держави. МК України 2012 р. визначив усі види особливого мита [1, ст. 275].

По-третє, поміщення товарів під митний режим може бути зумовлено настанням для держави сприятливих або небажаних наслідків. Так, Кабінет Міністрів України має право визначати при поміщенні товару під режим переробки на митній території мінімальне співвідношення вартості іноземних та українських товарів; товари, до яких застосовуються фінансові гарантії; обов'язковий реекспорт продуктів переробки за межі митної території України; перелік товарів, які не можуть бути залишені для вільного обігу на митній території України; товари, поміщення яких у цей режим забороняється [1, ст. 148]. У разі використання митного режиму переробки за межами митної території України Кабінет Міністрів визначає товари, продукти переробки, залишки переробки, які обов'язкові для повернення на митну територію; мінімальне співвідношення вартості українських та іноземних товарів.

Обмеження митних режимів визначено в чинному МК України у вигляді прямих або непрямих заборон. Прикладом обмеження є положення, відповід-

но до якого в рамках митного режиму безмитної торгівлі товари, не призначені для вільного обігу на митній території України, знаходяться та реалізуються для вивезення за межі митної території України під митним контролем у пунктах пропуску через державний кордон відкритих для міжнародного сполучення та на повітряних і водних транспортних засобах комерційного призначення [1, ст. 140]. Використання їх на митній території України не передбачено. Товари та транспортні засоби комерційного призначення, які перебувають під митним режимом транзиту, не можуть використовуватися з іншою метою, крім транзиту, повинні перебувати у незмінному стані, крім природних змін їх якісних та кількісних характеристик за нормальних умов транспортування і зберігання. Їх можна піддавати тільки операціям з технічного обслуговування і ремонту, потреба в яких виникла під час перебування на митній території України [1, ст. 93].

У межах митних режимів тимчасового ввезення та тимчасового вивезення передбачено використання цих товарів або транспортних засобів. Можливість їх продажу виключається. Можливе проведення операцій технічного обслуговування та ремонту. МК України 2012 р. передбачив можливість передавання права використання товарів у цих режимах іншій особі за дозволом митного органу (ст. 109). В режимі тимчасового вивезення це право поширюється на транспортні засоби комерційного призначення (ст. 117).

У межах митного режиму митного складу товари, які зберігаються на митному складі, не повинні змінювати характеристик, за якими ці товари були класифіковані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності. Такі товари можна тимчасово (не більше 45 днів) вивозити за умови надання фінансової гарантії (крім товарів, які можуть використовуватися для виробництва, будівництва, ремонту чи обслуговування, виконання земляних або інших подібних робіт) [1, ст. 127].

Вимоги митних режимів можна визначити і як *diu*, зі здійсненням яких пов'язана можливість реалізації митного режиму або його завершення. До вимог, пов'язаних з реалізацією митного режиму, можна віднести надання фінансової гарантії. Фінансова гарантія надається для забезпечення митних платежів. Її розмір визначається митним органом виходячи із суми митних платежів, що підлягає сплаті при випуску товарів для вільного використання на митній території України або при вивезенні товарів у митному режимі експорту. В разі використання режиму тимчасового ввезення товарів з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами за кожний повний або неповний календарний місяць заявленого строку сплачується 3 відсотки суми митних платежів, яка підлягала б сплаті у разі випуску цього товару у вільний обіг [1, ст. 116].

Для багатьох митних режимів характерною є вимога вивезення товару за межі митної території України. Так, митний режим транзиту завершується вивезенням товарів та транспортних засобів, поміщених у цей режим. Вивезення здійснюється під контролем митного органу призначення. В МК України 2012 р. встановлено строки транзитних перевезень залежно від виду транзиту (ст. 95). До вступу в дію цього Кодексу строки визначалися постановою Кабінету Міністрів України. Митний режим тимчасового вивезення завершується шляхом ввезення товарів і транспортних засобів (реімпорту за МК України 2012 р.). Митний режим митного складу завершується поміщенням товарів в інший митний режим або припиняється митним органом у разі: а) передачі товарів на склад митного органу у зв'язку із закінченням строків зберігання на митному складі; б) конфіскації товарів; в) повної втрати товарів унаслідок аварії або дії обставин непереборної сили [1, ст. 129]. Митний режим вільної митної зони завершується шляхом реекспорту товарів, випуску у вільний обіг продуктів переробки зі сплатою митних платежів; припиняється митним органом у разі конфіскації або повної втрати товарів унаслідок аварії або дії обставин непереборної сили. Завершується митний режим безмитної торгівлі шляхом вивезення товарів (за МК України 2012 р. — реекспорту) або поміщення в інший митний режим.

Серед умов, обмежень та вимог митних режимів можна виокремити ті, що стосуються лише товарів або транспортних засобів, і ті, що встановлені для осіб, які переміщують їх. Так, за змістом глави 23 «Переробки на митній території» можна зробити висновок про те, що цей режим використовується юридичною особою. Про це вказує зміст п. 3 ст. 149 (дозвіл видається підприємству...); п. 1 ст. 153 (щодо надання інформації підприємством для отримання дозволу. Прикладом умов, обмежень та вимог до товарів є вказівки на те, що товар отриманий у результаті переробки: п. 3 ст. 154 (продукти переробки можуть реекспортуватися...); п. 3 ст. 167 (обов'язкові норми виходу продуктів переробки...) та ін.

Висновки. Митний режим — один з основних і найбільш складних інститутів митного права. Заповнюючи митну декларацію, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності вказує, під який з режимів, передбачених митним законодавством, поміщуються товари і транспортні засоби. Такий вибір залежить від конкретного припису адміністративного, податкового або валютного характеру, який застосовуватиметься до товарів, перемішуваних через митний кордон. Режимостворюючими ознаками, які лежать в основі вибору митного режиму, є: походження товару (український або іноземний); напрям переміщення (ввезення, вивезення, транзит); статус товару після завершення митного оформлення (випущений для вільного використання або умовно випу-

щений товар); умови завершення митного режиму; сплата митних платежів; надання пільг та деякі інші ознаки. Кожен митний режим має свою внутрішню структуру, що розкриває його зміст і являє собою умови, вимоги та обмеження митного режиму. Через ці режимотворюючі ознаки і внутрішню структуру конкретного митного режиму законодавець встановлює правила використання режиму. Ці правила визначаються митною політикою держави. Поміщуючи товари під певний митний режим, особи, що переміщують товари, зобов'язані їх дотримуватися.

У статті розглянуто лише основні характеристики митних режимів, визначених новим МК України. За межами дослідження залишилися приватні питання регулювання режимів. Багато з них після прийняття нового МК України залишилися не визначеними. Несистематизованість та крайня нестабільність митного законодавства зберігаються.

ЛІТЕРАТУРА

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. // Офіц. вісн. України. — 2012. — № 32. — Ст. 1175.
2. Алексеев, С. С. Общие дозволения и запреты в советском праве : монографія / С. С. Алексеев. — М. : Юрид. лит., 1989. — С. 185; Матузов, Н. И. Правовые режимы: вопросы теории и практики / Н. И. Матузов, А. В. Малько // Правоведение. — 1996. — № 1. — С. 14; Тихомиров, Ю. А. Курс административного права и процесса : учебник / Ю. А. Тихомиров. — М. : Изд. Г-на Тихомирова М. Ю., 1998. — С. 399–440; Бахрах, Д. Н. Административное право : учебник / Д. Н. Бахрах. — М. : БЕК, 1993. — С. 141.
3. Кивалов, С. В. Средства осуществления таможенной политики Украины : учеб. пособие / С. В. Кивалов. — Одесса : Астропринт, 1995. — 256 с.
4. Кивалов, С. В. Митна політика України : підручник / С. В. Кивалов, Б. А. Кормич. — Одеса : Юрид. літ., 2001. — 256 с.
5. Гребельник, О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. — К. : Центр навч. літ., 2005. — 696 с.
6. Митний кодекс України від 12 грудня 1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 1992. — № 16. — Ст. 203.
7. Митний кодекс України від 11 липня 2002 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 38–39. — Ст. 288.
8. Козырин, А. Н. Таможенные режимы : монография / А. Н. Козырин. — М. : Статут, 2000. — 247 с.
9. Бахрах, Д. Н. Адміністративне право : учебник / Д. Н. Бахрах. — М. : БЕК, 1997. — 370 с.
10. Комментарий к Таможенному кодексу Российской Федерации / под ред. А. Н. Козырина. — М. : Спарк, 1996. — 624 с.
11. Комментарий к Таможенному кодексу Российской Федерации / под ред. А. Н. Козырина. — М. : ТК Велби, Проспект, 2004. — 1056 с.

ТАМОЖЕННЫЙ РЕЖИМ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Шульга М. Г.

Исследованы таможенные режимы и их влияние на таможенную политику. Особое внимание уделено раскрытию внутреннего содержания таможенного режима, что обуславливает возможность помещения под него товаров и транспортных средств.

Ключевые слова: таможенный режим, условия, ограничения, статус, товары, транспортные средства.

CUSTOM MODE AS FORM OF REALIZATION OF CUSTOMS POLICY

Shulga M. G.

The article investigates the customs regimes and their impact on the customs policy. Particular attention is paid to the disclosure of the internal content of the customs regime, makes the possibility of goods placed in it, and vehicles.

Key words: customs regulations, conditions and limitations, status, goods, vehicles.

УДК 94:[341.221.3+325.4](6-52:430)

ОСОБЕННОСТИ ГЕРМАНСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЮРИСПРУДЕНЦИИ В АФРИКАНСКИХ КОЛОНИЯХ

С. М. Луценко, соискатель

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Посвящено анализу системы управления и юриспруденции в немецких африканских колониях в конце XIX — начале XX в. Выявлено общее и особенное в организации административного управления и судопроизводства в каждой из германских колоний.

Ключевые слова: колонии, колониальная администрация, колониальное судопроизводство, колониальное законодательство.

Постановка проблемы. Изучая историю германского колониализма в Африке, исследователи зачастую недостаточно освещают особенности судебной системы и органов колониального управления, влиявших на все аспекты жизни в колониях. Тем не менее жизнь любой колонии зависела от аппарата управления, который в свою очередь для поддержания закона и порядка опирался на репрессивный аппарат юстиции.

Анализ последних исследований и публикаций. Эти проблемы затрагивались в работах Г. Штеккера, М. Бохм–Юделовена, Г. Лота, А. Пегушева, А. Балезина. Однако, несмотря на столь интенсивное изучение темы германского колониального управления и юриспруденции, далеко не все вопросы освещены должным образом.

Формулирование целей. Цель статьи — восполнить пробелы в изучении особенностей германской колониальной юриспруденции и формирования администрации в африканских колониях. Для более детального исследования этих вопросов воспользуемся сравнительной характеристикой ситуации в четырех немецких колониях в Африке, что позволит выявить общие моменты и найти различия в административном управлении и правовых нормах, действующих в колониях.

Изложение основного материала. Первые шаги по основанию колоний были предприняты Бисмарком в середине 1880-х годов. После захвата Юго-Западной Африки в 1884–1885 гг. германский флаг был поднят в Камеруне, Того, Германской Восточной Африке. С установлением протектората формируются органы колониального управления.

Во главе каждой колонии стоял губернатор, назначавшийся кайзером [1, с. 1] и подчинявшийся имперскому канцлеру. Губернатор обладал всей полнотой власти, ему принадлежала верховная, военная, судебная и административная власть в колонии [13, с. 66]. В его подчинении находились начальники округов и опорных пунктов, следившие за порядком, осуществлявшие судопроизводство и сбор налогов [9, с. 73]. Вторым по значимости человеком в колониальной администрации был командующий охранными войсками; зачастую эти две высшие должности занимал по совместительству один человек — бывший военный [13, с. 66].

В формировании охранных частей была своя специфика. Так, в Юго-Западной Африке охранная часть состояла из немецких добровольцев, прослуживших в германской армии не менее трех лет и хорошо зарекомендовавших себя на службе. Срок службы в колониях составлял 2,5 года с возможностью продления на более длительный срок. Год службы в охранных частях приравнивался к двум годам службы в Германии, участие в карательных экспедициях приравнивалось к году службы. Оклад в колонии был значительно выше, чем в германской армии. Так, лейтенант в Африке получал 6300 марок, а в Германии — 1284.

В Камеруне и Восточной Африке в колониальных частях немцы занимали только высшие командные должности, солдаты нанимались из африканцев на пять лет за сравнительно большое по африканским меркам жалование. Рядовой получал 30 немецких рупий, тогда как заработная плата на плантации составляла от 5 до 10 рупий в месяц [13, с. 68].

Колония Того не имела охранных частей, а только полицию. Командные должности в полиции Того, как в Камеруне и Восточной Африке, занимали немцы, а рядовой состав набирался из африканцев.

Кроме охранных частей в трех перечисленных колониях, после образования административных округов были сформированы полицейские части. Низшие административные должности в Того, Камеруне и Восточной Африке занимали африканцы, арабы и индусы. Вожди племен, деревенские старосты (джумбе) и старейшины (акид) были обязаны собирать налоги, производить судопроизводство, поставлять рабочую силу по требованию начальника округа [9, с. 92, 131]. В Юго-Западной Африке африканцев в управление колонии не допускали. Бюрократический аппарат в африканских колониях по своему количеству был небольшим. Например, военно-административный корпус в Юго-Западной Африке, состоявший исключительно из немцев, к 1903 г. насчитывал 939 чел. [6, с. 59]. В других германских Африканских колониях он был намного меньше [8, с. 73].

Таким образом, созданный немцами колониальный аппарат управления имел четкую структуру и разделялся на две основные части: гражданскую — администрация и военную — охранные части и полиция. Важные управленческие и командные должности занимали немцы, низшие должности — африканцы, арабы, индусы. Исключение составляет Юго-Западная Африка, где все должности занимали европейцы.

В доколониальный период основой правовых норм в Африке было обычное право, т. е. совокупность юридических обычаев [14, с. 15]. С установлением колониального правления германская администрация вводит прямое управление, но со своими особенностями. Вместе с германскими законами во всех судах существовало и обычное право, которое ограничивалось, если оно противоречило колониальному праву [4, с. 83; 14, с. 22]. Некоторые территории немецких колоний имели косвенное управление, где действовало обычное право африканских племен и народов [10, с. 332]. Приобретая колонии, немцы подписывали с вождями племен договоры о защите и дружбе. Например, в договорах с народами Юго-Западной Африки прямо указывалось, что «европейцы должны уважать существующие традиции и обычаи африканцев и не делать ничего такого, что противоречит законам и правилам их собственной страны» [4, с. 246; 8, с. 35]. Подписанный на Берлинской конференции 1884–1885 гг. Генеральный акт 02/26/1885 на международном

уровне обязывал Германию «охранять туземные племена и заботится об условиях их морального и материального благополучия» [3, с. 37; 4, с. 199]. В действительности же германские законы и указы, действовавшие в колониях, делали принципиальное различие в правовом статусе между европейцем и африканцем, тем самым нарушая взятые Германией обязательства. Африканцы хоть и подпадали под германскую юрисдикцию по указу от 13 сентября 1886 [4, с. 80], но не приравнивались к гражданам Германии, пока не пройдут «натурализацию» [4, с. 43–45].

Для африканцев была разработана специальная система судопроизводства и наказания. Они подчинялись указам рейхсканцлера и декретам губернатора, а не законам метрополии. Так, 22 апреля 1896 г. в протекторатах Германская Восточная Африка, Того, Камерун, а 8 ноября 1896 г. в Германской Юго-Западной Африке распоряжением имперского канцлера была установлена система наказаний для туземного населения [4, с. 69; 9, с. 177]. Вводились следующие виды наказаний: телесные (плеть, розги), денежные штрафы, лишение свободы с принудительными работами, кандалы, смертная казнь. От телесных наказаний освобождались женщины, арабы, индийцы [9, с. 94]. Телесные наказания к гражданам Германии не применялись [18, с. 4]. Главную роль в вынесении приговоров играли начальники округов. Они могли применить телесные наказания, наложить штраф до 300 марок, приговорить к тюремному заключению на срок до шести месяцев. Приговоры к смертной казни, крупному денежному штрафу или длительному сроку тюремного заключения выносил губернатор [9, с. 177]. Суды осуществляли, в большинстве своем, юридически неграмотные колониальные чиновники, выносившие приговоры по своему усмотрению.

В колониальной юриспруденции существовала порочная практика: при рассмотрении дела, где затрагивались интересы белых, судьи считали недоверенными показания африканцев-свидетелей. Германский колониальный союз даже требовал узаконить правило считать показания семи африканцев равносильными показаниям одного европейца [9, с. 49]. Примечательно, что по некоторым делам судебное разбирательство в колониальной юриспруденции не предусматривалось вовсе. Для вынесения приговора африканцу достаточно было заявления европейца. Таким образом, африканец не имел возможности опровергнуть обвинения [7, с. 81]. За попытки жаловаться на произвол со стороны властей следовало незамедлительное наказание. Например, в 1905 г. вожди аква-дуала направили рейхстагу и правительству петицию о произволе местных властей Камеруна и просили отозвать губернатора фон Путткамера, его судей и окружных начальников. За это все подписавшиеся под петицией были приговорены к большим срокам принудительных работ [9, с. 75].

Особенно ярко применение двойных стандартов в колониальной юриспруденции видно из вынесенных судебных приговоров. Приведем несколько случаев колониального правосудия.

Так, африканца Бела в Камеруне заподозрили в краже часов. При дознании он получил 50 ударов плетью. После этой экзекуции он взял на себя вину. На суде он утверждал, что оговорил себя. Несмотря на это, его приговорили к 30 ударом плетью, 100 маркам штрафа и шести годам заключения [16, с. 174].

В Юго-Западной Африке европеец Шеффер избил плетью до крови одного из вождей гереро. За это его приговорили к штрафу в 20 марок [8, с. 126].

В Восточной Африке африканец Сафири был приговорен к 50 ударам кнута и одному месяцу заключения в кандалах за несвоевременное оказание помощи опрокинутой лодке [12, с. 99].

Даже после официального запрета телесных наказаний по отношению к африканским женщинам наказания за его невыполнение были символическими. Так, в Юго-Западной Африке европейского фермера Крамера за жестокое обращение с семьей африканскими женщинами и одним мужчиной, в результате чего две женщины умерли от побоев, а у двух произошел выкидыш, приговорили лишь к четырем месяцам тюрьмы и штрафу в 2700 марок [8, с. 212].

Характерной особенностью германского колониального правосудия стали телесные наказания, применяемые по отношению к африканцам. Для этого использовалась плеть из кожи гиппопотама (шамбок) [18, с. 6]. Приговор приводили в исполнение в один-два приема. Каждый раз число ударов плетью не должно было превышать 25, а розгами — 20. Вторая часть наказания проводилась через две недели после первой. Поэтому Камерун накануне Первой мировой войны нередко называли «twenty-five countries» (страна двадцати пяти) [9, с. 179]. Число присуждаемых телесных наказаний постоянно росло. Например, в Того в 1902 г. — 162, в 1912 г. — 832, в Камеруне в 1902 г. — 407, в 1912 г. — 4800, в Юго-Западной Африке в 1902 г. — 257, в 1912 г. — 1655, в Восточной Африке в 1902 г. — 3467, в 1912 г. — 8057 [9, с. 178].

Статистические судебные данные не отражают действительную картину масштабов применяемых телесных наказаний в германских колониях. Регистрировались только те случаи, когда к наказанию приговаривали начальники округов и опорных пунктов в своей резиденции [9, с. 147]. Многие европейцы сами наказывали своих африканских рабочих и слуг, не прибегая к услугам юстиции.

Еще более циничным в попрании прав африканцев стал указ от 18 августа 1907 [4, с. 80], изданный после восстания гереро и нама в Юго-Западной Африке. У африканцев в этой колонии конфисковывалась земля, запрещалось

владеть лошадьми, передвигаться без специального пропуска [4, с. 106–110]. Законодательно вводилась практика, согласно которой африканец обязан был иметь постоянное место работы у европейца [7, с. 81], что, несомненно, ограничивало свободу африканца, превращая его в крепостного.

Выводы. Германская колониальная юридическая система опиралась на специально изданные для колонии законы и обычное право африканских народов, если оно не противоречило колониальным законам. Колониальная юстиция проводила ярко выраженную политику двойных стандартов, тяготеющую к физическим наказаниям.

Особенностью в формировании германского колониального аппарата стала огромная концентрация власти в руках губернатора и его подчиненных, контролировавших все сферы жизни в колониях. Четкая военизированная структура бюрократического аппарата позволяла проводить успешную колониальную политику, несмотря на небольшой управленческий штат. По мере необходимости на низшие административные и военные должности допускались неевропейские народы, что минимизировало расходы на содержание бюрократического аппарата. Исключением стала Юго-Западная Африка, где органы управления формировались исключительно из немцев. Колониальная юриспруденция с самого начала германского протектората нарушала взятые государством обязательства перед африканцами. В некоторых случаях для вынесения приговора африканцам не требовалось даже судебного слушания. В судах существовала система двойных стандартов для подсудимых. Особо частое применение телесных наказаний стало особенностью германской колониальной юстиции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение о ведении императорской власти для исполнения закона от 31 марта 1873 и назначении имперских чиновников (11/23/1874), в: documentArchiv.de [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.dokumentArchiv.de/ksr/1874/reichsbehoerden-zustaendigkeit>
2. № 154. Германские колонии (1913–1914 гг.) : История Германии : в 3 т. Т. 2: От создания Германской империи до начала XXI века / под ред. Б. Бонвич. — Кемерово: Книж. дом, 2005. — С. 292.
3. Fetter, B Colonial Rule in Afrika. Readings from primary sources / B. Fetter. — Madison, 1979. — 160 s.
4. Dr. Norbert. Archiv des Deutschen Kolonialrechts / Dr. Norbert., B. Wagner. — Br?hl/Wesseling, 2008. — 432 s.
5. Freiburger Zeitung [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.freiburg-postkolonial.de/Seiten/presse.htm>
6. Балезин, А. С. Цивилизаторы в стране дикарей / А. С. Балезин. — М., 1996. — 282 с.

7. Буталий, С. В. Особенности германского колониального этноса и отношения между немцами и африканцами в Юго-Западной Африке (1884–1914 гг.) / С. В. Буталий // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. — 2008. — № 73-1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-germanskogo-kolonialnogo-etosa-i-otnosheniya-mezhdu-nemtsami-i-afrikantsami-v-yugo-zapadnoy-afrike-1884-1914-gg>
8. Дрекслер, Х. Юго-Западная Африка под германским колониальным господством, 1884–1915 / Х. Дрекслер ; пер с нем. Нуйомы. — М. : Наука, 1987. — 292 с.
9. История германского колониализма в Африке ; под ред. А. Б. Давидсона. — М. : Наука, 1983. — 412 с.
10. История Африки в конце XIX — начале XX в. ; отв. ред. А. С. Орлова. — М. : Наука, 1961. — 496 с.
11. Лот, Г. Вторжение в Восточную Африку / Г. Лот ; пер. с нем. — М. : Наука, 1971. — 195 с.
12. Овчинников, В. Е. История Танзании в новое и новейшее время / В. Е. Овчинников ; АН СССР, Ин-т Африки. — М. : Наука, 1986. — 269 с.
13. Пегушев, А. М. Восстание Маджи-Маджи. Становление и кризис германского колониального правления в Восточной Африке / А. М. Пегушев, Б. М. Туполев. — М. : Наука, 1994. — 262 с.
14. Супатаев, М. А. Обычное право в странах Восточной Африки / М. А. Супатаев. — М. : Наука, 1984. — 115 с.
15. Фокин, С. В. Колониальная политика Германии в 1871–1941 гг. : дис. ... д-ра ист. наук: 28.01.05 / С. В. Фокин. — М., 2004. — 424 с.
16. Чарный, И. С. Начало колониальной экспансии в Африке (1879–1885 гг.) / И. С. Чарный. — М. : Наука, 1970. — 213 с.
17. Mann Colo. Deutsche Geschichte des 19 und 20 Jahrhunderts. — Fr. am Mein: Fischer, 1992. — 1064 s.
18. Michael Bohm-Udelhoven. Die Prugelstrafe in den deutschen kolonien Afrikas. — Mainz, 2011. — 30 s.
19. Schreiner A. Zur Geschichte der deutschen Aussenpolitik 1871–1945 — Bd.1: Riss and Fall Colonial Empire. 1884–1918 (1871–1918). — Berlin, 1978. — 362 s.

ОСОБЛИВОСТІ ГЕРМАНСЬКОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ЮРИСПРУДЕНЦІЇ В АФРИКАНСЬКИХ КОЛОНІЯХ

Луценко С. М.

Присвячено аналізу системи управління та юриспруденції в німецьких африканських колоніях наприкінці XIX — початку XX ст. Виявлено загальне й особливе в організації адміністративного управління та судочинства в кожній з німецьких колоній.

Ключові слова: колонії, колониальна адміністрація, колониальне судочинство, колониальне законодавство.

FEATURES OF GERMAN SYSTEM MANAGERMENTS AND JURISPRUDENCE ARE IN AFRICAN COLONIES

Luzenko S. M.

This article analysed the governance and law in the German African colonies in the late XIX early XX centuries. The author reveals the general and the particular in the organization of administrative and judicial proceedings of each of the German colonies.

Key words: colonies, the colonial administration, the colonial judiciary, the colonial legislation.

УДК 349.4

ЩОДО СПОСОБІВ ЗДІЙСНЕННЯ САМОВРЯДНОГО ТА ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ЗА ЦІЛЮВИМ ПРИЗНАЧЕННЯМ

Є. А. Марахін, здобувач

*Інституту економіко-правових досліджень
Національна академія наук України*

Проаналізовано норми земельного, екологічного та адміністративного законодавства, якими передбачено повноваження і методи впливу суб'єктів самоврядного та суспільного контролю щодо забезпечення використання земельних ділянок за цільовим призначенням. Надано підготовлені пропозиції щодо вдосконалення зазначеного законодавства.

Ключові слова: цільове призначення, самоврядний контроль, громадський контроль, земельна ділянка.

Постановка проблеми. Земельне законодавство закріплює право власників земельних ділянок та землекористувачів самостійно господарювати на землі (п. «а» ч. 1 ст. 90, п. «а» ч. 1 ст. 95 ЗК України), однак спосіб та умови використання земельних ділянок зазначеними суб'єктами обмежуються їх цільовим призначенням. Проте не кожний землевласник та землекористувач належним чином забезпечує використання земельних ділянок за цільовим призначенням. Установити подібні факти можливо завдяки здійсненню контролю використання земельних ділянок за цільовим призначенням, оскільки, як слушно зауважує С. Кравченко, контроль виступає засобом

виявлення порушень тих земельно-правових приписів, що видаються органами державної влади та органами місцевого самоврядування [1, с. 3]. Крім того, відмічає С. Диптан, в Україні надзвичайно високим є рівень господарського використання території (понад 92 %), здійснено економічно та екологічно необґрунтований розподіл земель за цільовим призначенням. Багаторічна екстенсивна урбанізація та індустріалізація територій, неконтрольований сільськогосподарський тиск на ґрунтовий покрив спричинили глибокі зміни природних властивостей земель, трансформацію внутрішньогрунтових процесів, втрату ними самовідновлювальної здатності [2, с. 9]. Зазначене вказує на необхідність посилення контролю використання земельних ділянок за цільовим призначенням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Після прийняття Закону України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» [3] науковці почали приділяти увагу дослідженню відносин, пов'язаних із контролем за використанням та охороною земель. Причому можна виділити різні напрями таких досліджень. Так, одні автори розглядали загальні засади контролю за використанням та охороною земель (С. Хом'яченко, І. Багрій), другі приділяли увагу контролю за використанням та охороною окремих категорій земель (С. Кравченко, Т. Кичилук, Ю. Корнєєв), треті зосереджували увагу на повноваженнях та діяльності суб'єктів, які здійснюють контроль за використанням та охороною земель (І. Городецька, В. Курило) та ін. Однак питання способів здійснення самоврядного та громадського контролю використання земельних ділянок за цільовим призначенням до теперішнього часу не вирішувалося, а часті зміни законодавства, яке регулює зазначені відносини, вимагає нового теоретичного пошуку розв'язання проблем, що свідчить про актуальність заявленої теми.

Формулювання цілей. Метою статті є конкретизація способів (методів) здійснення самоврядного та громадського контролю використання земельних ділянок за цільовим призначенням та розроблення пропозицій щодо вдосконалення відповідного законодавства.

Виклад основного матеріалу. ЗК України залежно від суб'єктів здійснення контролю за використанням земель виділяє три їх види: державний, самоврядний та громадський (статті 188–190), з яких у цьому дослідженні буде приділено увагу останнім двом, оскільки саме щодо них питання способів їх здійснення не отримали належного регулювання.

Наділення органів місцевого самоврядування (а саме виконавчих органів сільських, селищних, міських рад) можливістю здійснення контролю за додержанням законодавства про охорону довкілля, у тому числі за додержанням земельного та природоохоронного законодавства, використанням і охороною земель (самоврядний контроль), передбачено у ст. 189 ЗК України, а також

закріплено у підп. «ї» ч. 1 ст. 15 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [4], підп. 1 п. «б» ч. 1 ст. 33 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [5]. Однак відповідні норми є загальними, крім того, в них не прослідковується комплексність, поєднання таких його аспектів, як повноваження суб'єктів, способи (методи) та заходи їх впливу на правопорушників.

У теорії земельного права деякі дослідники вважають, що самоврядний та державний контроль мають схожі риси. Так, І. Багрій зазначає, що самоврядний і державний контроль у галузі використання та охорони земель мають спільне походження. Вони являють собою реалізацію земельних інтересів Українського народу — через діяльність двох гілок публічної влади — органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Крім того, самоврядний і державний контроль за використанням і охороною земель мають спільну мету, яка полягає у забезпеченні охорони земель як основного національного багатства. Відмінність між ними полягає у характері суспільних інтересів, які реалізуються через зазначені види контролю за використанням та охороною земель. Якщо державний контроль за використанням та охороною земель виражає державні інтереси, тобто інтереси всього народу, то самоврядний контроль покликаний захищати інтереси конкретних територіальних громад у сфері раціонального використання та охорони земель [6].

Таку позицію авторки слід підтримати з огляду на те, що суб'єкти державного і самоврядного контролю представляють публічні інтереси всього Українського народу, маючи лише територіальну різницю поширення своїх повноважень. Проте жодний нормативно-правовий акт не визначає контрольних повноважень виконавчих органів сільських, селищних, міських рад та методи здійснення ними контролю використання земельних ділянок за цільовим призначенням. Тому слід погодитись із І. Багрієм, яка вважає, що сьогодні існує проблема відсутності правового механізму вирішення питання змісту і порядку здійснення контролю органами місцевого самоврядування. Виникає парадоксальна ситуація: Кодекс виділяє такий вид контролю, але не визначає його зміст [6].

На практиці це приводить до вкрай неефективної діяльності суб'єктів, що здійснюють самоврядний контроль. Оскільки встановлювати факт порушення земельного законодавства не входить до їх компетенції, то вжиття заходів впливу на правопорушника, який використовує земельні ділянки не за цільовим призначенням, можливе лише після проведення контрольної (наглядової) діяльності суб'єктами, уповноваженими здійснювати саме державний контроль використання земель за цільовим призначенням. Така ситуація спричиняє тривалість правопорушення, заподіяння шкоди природному ресурсу, можливість ухилення від відповідальності суб'єктів тощо.

Враховуючи зазначене, слід підтримати пропозицію І. Багрій щодо повноважень та способів (методів) їх виконання, яка пропонує до повноважень суб'єктів, які здійснюють самоврядний контроль у сфері використання та охорони земель, віднести: а) організацію та здійснення самоврядного контролю використання та охорони земель, у тому числі дотриманням умов договору оренди земельних ділянок, які перебувають у комунальній власності; б) встановлення факту порушення земельного законодавства. Такі повноваження, на її думку, мають бути закріплені у Законі України «Про державний контроль за використанням та охороною земель», прийнятому в новій редакції з назвою Закон України «Про контроль за використанням та охороною земель», у якому був би врегульований комплекс питань здійснення самоврядного та громадського контролю використання та охорони земель [6].

Для досягнення заявленої мети, крім розгляду теоретичних розробок здійснення самоврядного контролю, доцільно проаналізувати акти (рішення (проекти рішень)) органів місцевого самоврядування, у яких уточнюються загальні засади цього контролю.

Такий аналіз вказує на те, що до раніше запропонованих способів (методів) також можна віднести ті, які органи місцевого самоврядування самостійно використовують у практичній діяльності, пов'язаній із здійсненням самоврядного контролю, а саме: а) залучення до перевірок виконання вимог земельного законодавства представників органів виконавчої влади (органів земельних ресурсів, інспекції державного архітектурно-будівельного контролю та ін.), фахівців наукових інститутів, навчальних закладів, установ, підприємств, організацій усіх форм власності; б) надання методичної допомоги і рекомендацій власникам земельних ділянок та землекористувачам з питань використання й охорони земель; в) складання та затвердження планів щодо обстежень земельних ділянок стосовно дотримання умов їх використання та охорони відповідно до чинного законодавства України та правовстановлюючих документів; г) проведення у випадках, установлених законом, фотографування, звукозапису, кіно- і відеозйомки як допоміжних засобів для запобігання порушенням земельного законодавства України (п. 2.1.16, п. 2.1.17, п.3.2.1, п. 3.2.5 Положення про самоврядний контроль в галузі будівництва, використання та охороною земель у м. Житомирі [7]); г) постійне спостереження за станом використання земель та отримання від землекористувачів і землевласників відповідної проміжної та підсумкової інформації про використання земель; д) складання актів обстеження стану земельних ділянок та дотримання умов їх використання, а у разі виявлення порушень надіслання матеріалів контролюючим та правоохоронним органам для вжиття заходів відповідно до чинного законодавства України; е) видання власникам землі і землекористувачам попередження організаційно-розпорядчого характеру з питань використання та охорони земель (п. 1.6,

п. 6.1.2, п. 6.2 Положення про самоврядний контроль за використанням та охороною земель у м. Кривому Розі [8], п. 3.2 Порядку здійснення самоврядного контролю за використанням і охороною земель у м. Києві [9]); ж) збирання, зведення та аналіз інформації, необхідної для здійснення контролю за використанням та охороною земель (п. 2.1.10 Тимчасового положення про самоврядний контроль за використанням та охороною земель, об'єктів нерухомого майна у м. Вінниці) [10].

Ефективність самоврядного контролю використання земельних ділянок за цільовим призначенням буде більш дієвою, якщо до способів (методів) його здійснення при виявленні правопорушень віднести ті, застосування яких фактично впливатиме на правопорушника, зокрема, шляхом: а) припинення права користування земельними ділянками, що використовуються не за цільовим призначенням, у разі незабезпечення землекористувачем їх використання за цільовим призначенням протягом трьох місяців з моменту встановлення факту правопорушення законодавства; б) обмеження чи зупинення (тимчасово) діяльності підприємств і об'єктів незалежно від їх підпорядкування та форми власності, якщо їх експлуатація здійснюється з порушенням земельного законодавства, вимог, дозволів чи договорів на використання земельних ділянок; в) видання обов'язкових до виконання приписів щодо усунення наслідків нецільового використання земельних ділянок та приведення їх у стан, що відповідає цільовому призначенню, будь-яким суб'єктам, що використовують земельні ділянки (незалежно від форми власності) у межах території відповідної територіальної громади.

Для реалізації зазначених пропозицій та з урахуванням вимоги законодавства стосовно того, що органи державної влади та органи місцевого самоврядування діють виключно в межах повноважень та у спосіб, передбачений законом, доцільно закріпити наведені способи (методи) у раніше запропонованому Законі України «Про контроль за використанням та охороною земель».

Другим видом контролю використання земельних ділянок за цільовим призначенням залежно від суб'єкта його здійснення є громадський контроль, що покликаний сприяти самоврядному контролю, оскільки громадські інспектори призначаються відповідними органами місцевого самоврядування, що випливає зі змісту ст. 190 ЗК України. Однак відповідний вид контролю до теперішнього часу не набув поширення, адже Положення, яким закріплювалися б повноваження громадських інспекторів, центральним органом виконавчої влади по земельних ресурсах не затверджувалося.

Наразі громадський контроль використання земельних ділянок за цільовим призначенням у сучасних умовах може здійснюватися в межах діяльності громадських інспекторів з охорони довкілля, повноваження яких визначено

у ст. 36 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» та Положенні про громадських інспекторів з охорони довкілля [11].

Разом з тим чинне законодавство наділяє громадських інспекторів з контролю за використанням та охороною земель владними повноваженнями щодо можливості встановлення факту порушення земельного законодавства, у тому числі щодо використання земельних ділянок за цільовим призначенням, що впливає зі змісту п. 7¹ ч. 2 ст. 255 Кодексу про адміністративні правопорушення [12]. У зв'язку з цим доцільно проаналізувати нормативно-правові акти щодо інспекційної діяльності різних громадських інспекторів, що надасть можливість запропонувати зміст повноважень громадських інспекторів з контролю використання земельних ділянок за цільовим призначенням та визначити способи (методи) виконання таких повноважень.

Аналіз екологічного та містобудівного законодавства дає підстави стверджувати, що до повноважень саме громадських інспекторів з контролю використання та охорони земель можна віднести: а) здійснення контролю за використанням та охороною земель спільно з органами місцевого самоврядування; б) встановлення факту порушення земельного законодавства; в) збирання інформації про порушення земельного законодавства в межах території поширення повноважень; г) роз'яснення громадянам вимог земельного законодавства щодо використання та охорони земель; ґ) підготовка пропозицій щодо вдосконалення заходів запобігання вчиненню земельних правопорушень; д) участь у судових засіданнях як свідок.

При цьому зазначені повноваження можуть виконуватися шляхом: а) проведення перевірок додержання юридичними (всіх форм власності) та фізичними особами земельного законодавства; б) здійснення огляду (обстеження) земельної ділянки під час проведення перевірок за умови наявності розпорядження органу, що призначив громадського інспектора, на проведення перевірки (обстеження) та посвідчення інспектора; в) складання актів перевірок та протоколів про адміністративні правопорушення (з наступним їх поданням відповідному органу для притягнення винних до відповідальності; г) доставляння осіб, які вчинили порушення земельного законодавства, до органів місцевого самоврядування, органів внутрішніх справ; ґ) перевірки документів на право користування земельною ділянкою; д) проведення у випадках, установлених законом, фотографування, звукозапису, кіно- й відеозйомки як допоміжних засобів для попередження і розкриття порушень законодавства у галузі використання та охорони земель.

Запропоновані повноваження громадських інспекторів з контролю використання та охорони земель, а також способи (методи) їх виконання доцільно закріпити в наказі Державного агентства земельних ресурсів України «Про затвердження Положення про громадського інспектора з контролю за вико-

ристанням та охороною земель», який сприятиме підвищенню виявлення порушень земельного законодавства.

Таким чином, наведене дозволяє стверджувати, що першочерговими напрямками вдосконалення законодавства у відносинах, що досліджуються, слід вважати розроблення положень та окремих нормативно-правових актів щодо здійснення самоврядного та громадського контролю.

Висновки. З метою заповнення прогалин нормативно-правового регулювання зазначених положень доцільно закріпити у запропонованому Законі України «Про контроль за використанням та охороною земель» такі способи (методи) виконання повноважень суб'єктів самоврядного контролю: а) припинення права користування земельними ділянками, що використовуються не за цільовим призначенням, у разі незабезпечення землекористувачем її використання за цільовим призначенням протягом трьох місяців з моменту встановлення факту правопорушення законодавства; б) обмеження чи зупинення (тимчасово) діяльності підприємств і об'єктів незалежно від їх підпорядкування та форми власності, якщо їх експлуатація здійснюється з порушенням земельного законодавства, вимог, дозволів чи договорів на використання земельних ділянок; в) видавання обов'язкових для виконання приписів щодо усунення наслідків нецільового використання земельних ділянок та приведення їх у стан, що відповідає цільовому призначенню, будь-яким суб'єктам, що використовують земельні ділянки (незалежно від їх форми власності) в межах території відповідної територіальної громади. Крім цього, видати наказ Державного агентства земельних ресурсів України «Про затвердження Положення про громадського інспектора з контролю за використанням та охороною земель», закріпивши у ньому повноваження громадських інспекторів та способи (методи) їх виконання такого змісту: «...До повноважень громадських інспекторів з контролю за використанням та охороною земель належить: а) здійснення контролю за використанням та охороною земель спільно з органами місцевого самоврядування; б) встановлення факту порушення земельного законодавства; в) збирання інформації про порушення земельного законодавства в межах території поширення повноважень; г) роз'яснення громадянам вимог земельного законодавства щодо використання та охорони земель; ґ) підготовка пропозицій щодо вдосконалення заходів запобігання вчиненню земельних правопорушень; д) участь у судових засіданнях як свідка.

Зазначені повноваження можуть виконуватися шляхом: а) проведення перевірок додержання юридичними (всіх форм власності) та фізичними особами земельного законодавства; б) здійснення огляду (обстеження) земельної ділянки під час проведення перевірок за умови наявності розпорядження органу, що призначив громадського інспектора, на проведення перевірки (об-

стеження) та посвідчення інспектора; в) складання актів перевірок та протоколів про адміністративні правопорушення (з їх наступним поданням відповідному органу для притягнення винних до відповідальності; г) доставляння осіб, які вчинили порушення земельного законодавства, до органів місцевого самоврядування, органів внутрішніх справ, якщо особу порушника не можна встановити на місці порушення; д) перевірки документів на право використання земельною ділянкою; е) проведення у випадках, установлених законом, фотографування, звукозапису, кіно- й відеозйомки як допоміжних засобів для попередження і розкриття порушень законодавства в галузі використання та охорони земель...».

Внесення цих доповнень сприятиме підвищенню ефективності здійснення різних видів контролю використання земельних ділянок за цільовим призначенням та попередженню відповідних земельних правопорушень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кравченко, С. Д. Контроль за охороною та використанням земель житлової та громадської забудови в містах України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.06 / С. Д. Кравченко; Нац. акад. наук України; Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького. — К., 2010. — 16 с.
2. Диптан, С. А. Екологічні та економічні засади удосконалення системи контролю за використанням та охороною земель несільськогосподарського призначення: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.06 / С. А. Диптан; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. — К., 2010. — 20 с.
3. Про державний контроль за використанням та охороною земель : Закон України від 19 червня 2003 р. № 963-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 39. — Ст. 350.
4. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25 червня 1991 р. № 1264-XII // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 41. — Ст. 546.
5. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР // Відом. Верхов. Ради України. — 1997. — № 24. — Ст. 170.
6. Багрій І. Самоврядний контроль за використанням та охороною земель в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3596>. — Заголовок з екрана.
7. Про затвердження Положення про самоврядний контроль в галузі будівництва, використання та охорони земель у м. Житомирі та склад комісії : проект рішення Житомирської міської ради від 15 вересня 2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zt-rada.gov.ua/pages/p2052/>. — Заголовок з екрана.
8. Про затвердження Положення про самоврядний контроль за використанням та охороною земель у м. Кривому Розі : проект рішення Криворізької міської рада [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.trnkv.dp.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=280:-q-&catid=42:2010-04-26-08-17-21&Itemid=61. — Заголовок з екрана.

9. Про Порядок здійснення самоврядного контролю за використанням і охороною земель у м. Києві : рішення Київської міської ради від 25 вересня 2003 р. № 16/890 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/alldocWWW/4836DB09D69C875EC22573C0005388F6?OpenDocument. — Заголовок з екрана.
10. Тимчасове положення про самоврядний контроль за використанням та охороною земель, об'єктів нерухомого майна у м. Вінниці : рішення Вінницької міської ради від 19 серпня 2011р. № 379 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vmr.gov.ua/info.aspx?langID=1&pageID=34717>. — Заголовок з екрана.
11. Про затвердження Положення про громадських інспекторів з охорони довкілля : наказ Міністерства екології та природних ресурсів України від 27 лютого 2002 р. № 88 // Офіц. вісн. України. — 2002. — № 12. — Ст. 631.
12. Кодекс України про адміністративні правопорушення : Закон України від 7 грудня 1984 р. № 8073-X // Відом. Верхов. Ради Української РСР. — 1984. — № 51. — Ст. 1122.

ОТНОСИТЕЛЬНО СПОСОБОВ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ САМОУПРАВЛЯЕМОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПО ЦЕЛЕВОМУ НАЗНАЧЕНИЮ

Марахин Е. А.

Проанализированы нормы земельного, экологического и административного законодательства, которыми предусмотрены полномочия и методы влияния субъектов общественного и самоуправленческого контроля относительно обеспечения использования земельных участков по целевому назначению. Внесены предложения по усовершенствованию этого законодательства.

Ключевые слова: *целевое назначение, самоуправляемый контроль, общественный контроль, земельный участок.*

ON HOW TO IMPLEMENT A SELF-GOVERNING AND PUBLIC CONTROL OF LAND SITES FOR THE INTENDED PURPOSE

Marahin E. A.

In this article the analysis of the rules of the land, environmental, administrative law provides that the powers and methods of influence of public entities and local government control with respect to ensuring the use of land for specific purposes, in which prepared proposals to improve this legislation is conducted.

Key words: *purpose, self-control, social control, land.*

УДК 349.6(477)

КОНСОЛІДАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИЙ ЗАХІД ОПТИМІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДУ ТА ПІДВИЩЕННЯ РОДЮЧОСТІ ҐРУНТІВ

С. В. Сидорова, аспірант
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено проблему запровадження в Україні консолідації земель сільськогосподарського призначення та її значення для підвищення родючості ґрунтів. Обґрунтовано необхідність закріплення в чинному земельному законодавстві поняття «консолідація земель сільськогосподарського призначення». Проаналізовано чинне законодавство щодо правового забезпечення консолідації земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: *сільськогосподарські угіддя, родючість ґрунтів, правове забезпечення підвищення родючості ґрунтів, консолідація сільськогосподарських угідь.*

Постановка проблеми. В ході реформування аграрного сектору, зокрема під час приватизації земель сільськогосподарського призначення, почали розвиватися процеси, що мають негативні наслідки для якісного стану ґрунтової родючості. Серед них особливе місце посідає надмірне подрібнення сільськогосподарського земельного фонду країни (парцеляція сільськогосподарських угідь) на окремі земельні ділянки різних конфігурацій і утворення великої кількості обмежених за площею угідь малоефективних господарств. Головним чинником цього процесу стала законодавчо закріплена можливість реалізації права на відведення земельної частки (паю) в натурі (на місцевості). Земельні ділянки виділяються без урахування якісних характеристик ґрунтів та рельєфних умов місцевості, створюються дрібні сільськогосподарські підприємства без належного технічного оснащення й організаційного та фінансового забезпечення. Все це стає причиною різкого зниження продуктивності сільськогосподарських угідь, погіршення їх якісного стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти запровадження в Україні консолідації земель сільськогосподарського призначення аналізуються такими фахівцями з права, як О. Краснолуцький, П. Кулинич, А. Мартин, Р. Марусенко, А. Мірошніченко, Л. Ткачук, М. Шульга, А. Юр-

ченко та ін. Але правовий механізм консолідації земель ще не отримав необхідного рівня обґрунтування.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування необхідності закріплення в чинному земельному законодавстві поняття «консолідація земель сільськогосподарського призначення».

Виклад основного матеріалу. Нині в Україні на 30,3 млн га сільськогосподарських угідь, що перебувають у приватній власності, господарюють 6,77 млн селян. За загальними підрахунками розмір кожного землеволодіння в середньому по країні складає від 4 до 4,5 га. Очевидно, що запровадити систему раціонального використання земель та науково обґрунтовані сівозміни на зазначених площах вкрай складно, а то й неможливо. За таких умов першочерговим завданням державної аграрної політики України найближчим часом має стати суцільна консолідація роздрібнених земельних ділянок у цілісні земельні масиви.

Поняття «консолідація земель сільськогосподарського призначення» чинне земельне законодавство не містить. Зважаючи на те, що консолідація земель по суті являє собою один із видів землепорядних робіт, що здійснюються на місцевих рівнях (поряд із такими видами, як встановлення або зміна меж земельних ділянок, поділ земельних ділянок, їх об'єднання, обмін земельними ділянками, створення нових та впорядкування існуючих землеволодінь і землекористувань, еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь тощо), вважаємо за необхідне закріпити у ст. 1 Закону України «Про землеустрій» визначення поняття «консолідація земель сільськогосподарського призначення». Під цим поняттям пропонуємо розуміти сукупність організаційно-правових, соціально-економічних, екологічних заходів, спрямованих на оптимізацію розмірів і конфігурацій земельних ділянок з метою підвищення родючості ґрунтів та збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Крім того, у розділі V цього самого Закону розмістити статтю «Проекти землеустрою щодо консолідації земель». Нормами цієї статті слід визначити порядок розроблення проектів землеустрою з консолідації земель, а також функції і зміст цих проектних заходів.

Зауважимо, що окремі положення щодо поєднання земельних ділянок у цілісні масиви в земельному законодавстві все ж містяться. Але вони фрагментарно закріплені в різних нормативних актах, а тому не в змозі забезпечити повноцінної системи правових норм, що регулюють певне коло суспільних відносин.

Зокрема, елементом правового механізму консолідації земель є норма ст. 87 ЗК України щодо можливості добровільного об'єднання власниками належних їм земельних ділянок у цілісні земельні масиви. Порядок об'єднання земельних ділянок шляхом розробки технічної документації із землеустрою стосовно

складання документів, що посвідчують право власності на земельну ділянку при об'єднанні земельних ділянок, закріплено у ст. 56 Закону України від 22 травня 2003 р. № 858-IV «Про землеустрій» [7]. Відповідно до цього Закону зазначена документація із землеустрою повинна включати: а) пояснювальну записку; б) технічне завдання на складання документів, що посвідчують право на земельну ділянку, затверджене замовником документації; в) копії документів, що посвідчують право на земельні ділянки; г) плани земельних ділянок, які об'єднуються в одну земельну ділянку, або частини земельної ділянки, яка виділяється в окрему земельну ділянку; г) матеріали польових геодезичних робіт; д) перелік обмежень прав на земельну ділянку і наявні земельні сервітути; е) нотаріально посвідчену згоду на об'єднання земельної ділянки користувачів земельної ділянки (у разі її знаходження в користуванні); ж) згоду власника земельної ділянки (а щодо земель державної власності — органу згідно з його повноваженнями розпоряджатися земельною ділянкою) на об'єднання земельних ділянок землекористувачем.

Проте слід нагадати, що до спільної земельної власності закон в усі часи ставився як до небажаного та вимушеного явища. Це пов'язано з тим, що перебування єдиного і неподільного об'єкта власності у декількох власників одночасно підвищує ймовірність виникнення конфліктів, а отже, і зниження ступеня ефективності використання земельної ділянки [4, с. 234].

Позитивним прикладом спрямованості земельного законодавства на забезпечення консолідації земель може слугувати також положення ч. 6 ст. 88 ЗК України, відповідно до якого при продажу учасником належної йому частки у спільній частковій власності на земельну ділянку інші учасники мають переважне право купівлі частки відповідно до закону. Однак, на жаль, механізму реалізації переважного права купівлі частки у праві спільної часткової власності на земельну ділянку земельне законодавство не містить. Тому порядок реалізації цього права зараз регламентується загальними нормами цивільного законодавства.

Механізм попередження подальшої парцеляції сільськогосподарських угідь закріплено також у Законі України від 19 червня 2003 р. № 973-IV «Про фермерське господарство» [9]. Відповідно до ст. 23 цього Закону, у разі успадкування фермерського господарства двома або більше спадкоємцями земельна ділянка поділу не підлягає, якщо в результаті її поділу утвориться хоча б одна земельна ділянка менше мінімального розміру, встановленого для даного регіону. Науково обгрунтовані регіональні мінімальні розміри земельних ділянок визначаються центральним органом виконавчої влади з питань аграрної політики України та Українською академією аграрних наук і затверджуються Кабінетом Міністрів України. На виконання цієї норми закону було прийнято постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження мінімаль-

них розмірів земельних ділянок, які утворюються в результаті поділу земельної ділянки фермерського господарства, що успадковується» [6]. Згідно з цією постановою земельні ділянки фермерських господарств при успадкуванні не можуть ділитися на менші, ніж 2 га у західних регіонах країни, 4–5 га в центральних регіонах, та 6–9 га у східних регіонах України.

Однак поле дії цієї норми суттєво обмежене. Сьогодні в державі налічується 49 688 фермерських господарств, які в сукупності обробляють лише 4078 тис. га ріллі [10, с. 209], а це менше, ніж 15 % сільськогосподарських земель країни. Отже, близько 36 млн га сільськогосподарських угідь нині залишаються під загрозою подальшої парцеляції.

Наразі це всі правові інструменти земельного законодавства, безпосередньо спрямовані на забезпечення консолідації земель сільськогосподарського призначення. Отже, на підставі аналізу змісту чинного земельного законодавства можна констатувати, що правових заходів, спрямованих на запобігання парцеляції та забезпечення консолідації земель, явно недостатньо для забезпечення утворення оптимальних розмірів сільськогосподарських землекористувань. Передбачені в законодавстві заходи загального характеру тільки створюють умови для часткового уникнення подальшої парцеляції сільськогосподарських угідь та забезпечити зворотний процес — консолідацію земель сільськогосподарського призначення вони не в змозі. За таких умов перспектива утворення сільськогосподарських земельних ділянок оптимальних розмірів і конфігурацій на сьогодні є дуже примарною.

Більш того, чинним земельним законодавством практично легалізується правовий механізм подальшого подрібнення земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Зокрема, законодавчо закріплений ще з 1992 р. і до цього часу діє на практиці такий правовий інструмент переходу прав на землю, як виділення в натурі (на місцевості) земельних часток (паїв). Правовий механізм реалізації права на земельну частку (пай) було запроваджено Указом Президента від 10 листопада 1994 р. № 666/94 «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» [8]. Цим актом визначалося, що кожному члену підприємства, кооперативу, товариства видається сертифікат на право приватної власності на земельну частку (пай) із зазначенням у ньому розміру частки (паю) в умовних кадастрових гектарах, а також у вартісному вираженні. Нині право на земельну частку (пай) забезпечується низкою нормативно-правових актів: пп. 16, 17 Перехідних положень ЗК України, Законом України від 5 червня 2003 р. «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)», Указом Президента України від 8 серпня 1995 р. № 720/95 «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» та деякими іншими актами. Аналі-

зуючи зміст законодавчих положень щодо паювання земель, П. Кулинич зауважує, що виділення земельних часток (паїв) в натурі (на місцевості) об'єктивно призводить до подрібнення фонду сільськогосподарських земель, оскільки в результаті цього істотно збільшується кількість земельних ділянок [2, с. 45].

Крім того, положення ст. 87 ЗК України щодо можливості придбання у власність земельної ділянки двома чи більше особами за цивільно-правовими угодами, а також прийняття спадщини на земельну ділянку двома або більше особами чітко спрямовані на можливість подальшої парцеляції земель. І хоча в літературі підкреслюється, що право спільної власності передбачає саме поділ права на цілісний об'єкт, а не поділ об'єкта, тобто частку в праві, а не право на частку об'єкта [4, с. 232], проте ця правова конструкція діє за умови повної згоди між співвласниками у процесі використання спільної земельної власності. У разі ж недосягнення згоди між декількома господарями земельної ділянки існує загроза її поділу на частини. Правовою гарантією можливості поділу земельної ділянки виступає норма ч. 3 ст. 88 ЗК України, якою передбачено право на виділення частки учасника спільної власності в натурі або у вигляді грошової компенсації. При цьому законодавець не уточнює, про які саме категорії земель йдеться у даній статті. Однак, виходячи зі змісту законодавчої тези про те, що суб'єктами права спільної власності можуть бути громадяни, юридичні особи, а також районні та обласні ради (ст. 86 ЗК України), можна припустити, що у спільну власність можуть придбаватися ділянки всіх категорій земель, які, згідно із законодавством можуть перебувати у приватній та комунальній формах власності, в тому числі землі сільськогосподарського використання. Тому з метою запобігання подальшій парцеляції сільськогосподарських угідь доцільно було б у ст. 88 ЗК України надати перелік категорій земель, які можуть придбаватися у спільну часткову власність, однак з обов'язковою ремаркою про обмежене право громадян придбавати земельні ділянки сільськогосподарського призначення у спільну часткову власність. Вважаємо, що дію припису, передбаченого ст. 87 ЗК України, доцільно локалізувати до випадків, коли об'єктом поділу виступають присадибна земельна ділянка та нерухоме майно, що розташовано на ній. В усіх інших випадках це право громадян доцільно було б обмежити.

Сутність такого обмеження зводиться до заборони поділу сільськогосподарських угідь на менші від встановлених у законодавстві мінімальних розмірів. Для цього, користуючись прикладом механізму успадкування земельних ділянок фермерських господарств, слід розробити та затвердити на рівні підзаконного акта нормативи регіональних мінімальних розмірів земельних ділянок сільськогосподарського призначення для всіх видів організаційно-правових форм господарювання.

При розробленні правового механізму консолідації земель необхідно внести зміни до деяких інших нормативно-правових актів, зокрема, до ст. 5 Закону України «Про особисте селянське господарство», якою встановлено максимальні розміри земельних ділянок особистих селянських господарств. Відповідно до Закону їх площа за загальним правилом не може перевищувати 2 га. В той же час у Законі не міститься жодної вимоги до визначення мінімальних розмірів земельних ділянок таких господарств. Крім того, цим Законом закріплено положення, за яким земельні ділянки особистих селянських господарств можуть виступати об'єктом спільної часткової власності членів особистих селянських господарств відповідно до закону. В разі виходу зі складу особистого селянського господарства кожен його член має право на виділення належної йому земельної ділянки в натурі (на місцевості). Побудова норми дозволяє стверджувати, що земельне законодавство не містить заборон чи обмежень щодо гранично можливих розподілів земельних ділянок особистих селянських господарств. Така спрямованість законодавства забезпечує особисті інтереси приватних осіб, що полягають в отриманні тимчасової вигоди з одночасною шкодою для екологічної безпеки ґрунтів та їх родючості. Очевидно, що це суперечить вимогам раціонального використання та охорони земель, спричиняє деградацію ґрунтового покриву, негативно позначається на стані ґрунтової родючості.

Наразі слід внести ясність у питання співвідношення дефініцій «запобігання парцеляції земель» та «забезпечення консолідації земель». Необхідність такого роз'яснення виникає у зв'язку з існуванням цих двох понять на стику публічно-правової та приватноправової сфер відносин. У загальній теорії права прийнято вважати, що публічне право покликане захищати загальнозначущі, публічні інтереси держави (суспільства). Воно своїми засобами створює соціальні умови правопорядку, за наявності яких громадянин відчуває себе захищеним і має можливість реалізовувати власні приватні інтереси, використовуючи при цьому відповідні приватноправові засоби [1, с. 255]. Саме до публічно-правової сфери доцільно віднести діяльність із запобігання парцеляції сільськогосподарських угідь, оскільки такі правовідносини перш за все мають урахувати публічно-правові вимоги раціонального сільськогосподарського землекористування та охорони родючості ґрунтів.

Приватноправові відносини складаються у сфері приватних, індивідуальних інтересів юридично рівних суб'єктів за допомогою диспозитивного методу регулювання. Приватне право створює зону свободи, ізольовану від державної влади, у якій здійснюють свою майнову, господарську діяльність приватні особи. Державна влада може втручатися в цю діяльність тільки у передбачених законом випадках. Однак приватне право практично не існує без публічного, оскільки в будь-якому демократичному суспільстві останнє покликано охороняти і захищати приватні відносини [1, с. 255, 256].

Саме за таким сценарієм відбувається процес розвитку правовідносин з консолідації земель, призначення якої полягає у виконанні двох основних завдань. Перше з них полягає у захисті особистих інтересів власників і користувачів земельних ділянок сільськогосподарського призначення (наприклад, збільшення обсягів виробництва аграрної продукції, а відповідно поліпшення економічного становища суб'єктів сільськогосподарського виробництва). Однак реалізація цього завдання консолідації буде неможливою без правового забезпечення підвищення родючості ґрунтів, яке виступає другим завданням консолідації земель. Виконання останнього передбачає обов'язкову участь органів державної влади, через посередництво яких відбувається захист суспільних (публічних) інтересів.

Отже, консолідація земель базується на добровільній участі суб'єктів земельних правовідносин, покликана захищати особисті інтереси власників і користувачів земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Водночас консолідація земель виступає засобом захисту суспільних інтересів, оскільки такі правовідносини здійснюються за умови обов'язкової участі держави, яка уособлює суспільство та представляє його публічні інтереси у збереженні і підвищенні родючості ґрунтів та забезпеченні виконання вимог раціонального сільськогосподарського землекористування.

Зауважимо, що консолідація земель опосередковано відповідає й економічним суспільним інтересам, оскільки вона поліпшує технологічні умови ведення сільського господарства, а отже, сприяє зростанню капіталізації сільськогосподарських земель як економічного активу та підвищенню конкурентоспроможності агробізнесу. Тому органи державної влади та органи місцевого самоврядування повинні сприяти консолідації земель, у тому числі залучаючи до процесу консолідації землі державної та комунальної власності, але держава не повинна розділяти ризики приватного бізнесу, якими супроводжуватиметься консолідація, або застосовувати заходи адміністративного примусу до землевласників, які не бажають брати у ній участі [3, с. 18].

З огляду на викладене зазначимо, що відносини із забезпечення консолідації земель мають ґрунтуватися на принципі поєднання приватноправових та публічно-правових інтересів. У той же час правовідносини із запобігання парцеляції сільськогосподарських угідь повинні ґрунтуватися на принципі визнання пріоритетності публічно-правових вимог раціонального сільськогосподарського землекористування над приватними інтересами землевласників і землекористувачів.

Повертаючись до питання правового режиму земельних ділянок особистих селянських господарств, зауважимо, що з метою виконання публічно-правових вимог раціонального сільськогосподарського землекористування та охорони ґрунтів у ст. 5 Закону України «Про особисте селянське господарство» поряд

з максимально можливими розмірами земельних ділянок особистих селянських господарств слід встановити граничні мінімальні розміри таких земельних ділянок і заборону їх поділу на менші розміри від установлених.

Таким чином, з метою мінімізації можливості подальшого подрібнення сільськогосподарського земельного фонду та правового забезпечення консолідації сільськогосподарських угідь доцільно було б внести певні зміни до регламентації відносин спільної часткової власності на землю в частині сільськогосподарського землеволодіння та землекористування. Зокрема: а) власникам і користувачам земельних часток у спільній частковій власності потрібно замінити право на виділення своїх земельних часток із цілісного земельного масиву на відповідну грошову компенсацію; б) обмежити на майбутнє право придбавати у власність земельні ділянки сільськогосподарського призначення двома чи більше особами за цивільно-правовими угодами; в) встановити і закріпити на законодавчому рівні обмеження мінімального розміру земельних ділянок сільськогосподарського призначення, поклавши в основу вже існуючий в Україні механізм попередження подальшої парцеляції земель сільськогосподарського призначення, закріплений Законом України «Про фермерське господарство». При цьому, як слушно зазначають представники науки земельного права, розміри земельних ділянок повинні залежати не від адміністративної належності земельної ділянки чи організаційно-правової форми суб'єкта, що її обробляє, а від об'єктивних умов: виду угідь, стану ґрунтів, типу рельєфу, кліматичної зони, типу ландшафту, конфігурації земельної ділянки, розвиненості і доступності ринків збуту продукції, спеціалізації господарства [5, с. 28].

Висновки. Запровадження консолідації земель сільськогосподарського призначення в Україні сприятиме встановленню раціонального сільськогосподарського землекористування і створить сприятливі умови для підвищення родючості ґрунтів. Водночас недостатність правової регламентації відносин консолідації сільськогосподарських земель в Україні диктує необхідність перегляду чинного законодавства у цій сфері. Наукові розробки щодо запровадження проектів консолідації сільськогосподарських земель очікуються в першу чергу від науковців-землевпорядників. І вже на їх основі напрацьовуватиметься правовий інструментарій цієї галузі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Загальна теорія держави і права: підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін. ; за ред. д-ра юрид. наук, проф., акад. АПрН України М. В. Цвіка, д-ра юрид. наук, проф., акад. АПрН України О. В. Петришина. — Х. : Право, 2010. — 584 с.
2. Кулинич, П. Ф. Консолідація сільськогосподарських земель в Україні (правові проблеми) / П. Ф. Кулинич // Право України. — 2007. — № 5. — С. 45–50.

3. Мартин, А. Консолідація земель сільськогосподарського призначення та правовий механізм її здійснення в Україні / А. Мартин, О. Краснолуцький // Землевпоряд. вісн. — 2011. — № 5. — С. 16–21.
4. Мірошніченко, А. М., Науково-практичний коментар до Земельного кодексу України. — 3-тє вид., змін. і допов. / А. М. Мірошніченко, Р. І. Марусенко. — К. : Алерта, 2011. — 516 с.
5. Мірошніченко, А. М. Загрози парцеляції земельного фонду в аграрній сфері / А. М. Мірошніченко, А. Д. Юрченко // Земельне право України. — 2006. — № 8. — С. 27–29.
6. Про затвердження мінімальних розмірів земельних ділянок, які утворюються в результаті поділу земельної ділянки фермерського господарства, що успадковується : постанова КМУ від 10.12.1998 р. № 1908 // Офіц. вісн. України. — 2003. — № 51. — Т. 1. — Ст. 2682.
7. Про землеустрій : Закон України від 22.05.2003 р. № 858-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 36. — Ст. 282.
8. Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва : Указ Президента України від 10.11.1994 р. № 666/94 // Офіц. веб-сайт Верхов. Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
9. Про фермерське господарство : Закон України від 19.06.2003 р., № 973-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 45. — Ст. 363.
10. Ткачук, Л. В. Консолідація земель: ефективне використання та охорона в умовах трансформації земельних відносин : монографія / Л. В. Ткачук. — Львів : Львів. нац. аграр. ун-т, 2009. — 249 с.

КОНСОЛИДАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ КАК ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ОПТИМИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА И ПОВЫШЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ ПОЧВ

Сидорова С. В.

Исследованы проблема внедрения в Украине консолидации земель сельскохозяйственного назначения и ее значение для повышения плодородия почв. Обоснована необходимость закрепления в действующем земельном законодательстве понятия «консолидация земель сельскохозяйственного назначения». Проанализировано действующее законодательство в сфере правового обеспечения проведения консолидации земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: *сельскохозяйственные угодья, плодородие почв, правовое обеспечение повышения плодородия почв, консолидация сельскохозяйственных угодий.*

CONSOLIDATION OF AGRICULTURAL GROUNDS AS ORGANIZATIONAL AND LEGAL ACTION OF OPTIMIZATION OF AGRICULTURAL GROUND FUND AND INCREASE OF FERTILITY OF SOILS

Sidorova S. V.

The introduction problem in Ukraine consolidations of lands of agricultural purpose and its value for increase of fertility of soils is investigated. Need of fixing for the existing ground legislation of concept of consolidation of lands of agricultural purpose is proved. The current legislation analysis in the sphere of legal support of carrying out consolidation of lands of agricultural purpose is carried out.

Key words: *agricultural grounds, fertility of soils, legal support of increase of fertility of soils, consolidation of agricultural grounds.*

УДК 347.132.1

КОНКУРЕНЦІЯ ПОЗОВІВ (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ)

М. В. Ус, кандидат юридичних наук, асистент
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено проблематику конкуренції позовів у цивільному праві. Встановлено, що конкуренція позовів являє собою конкуренцію суб'єктивних цивільних прав, які існують у рамках захисних правовідносин. Подано визначення поняття «конкуренція позовів» у широкому та вузькому розумінні, наведено його ознаки та відмежування від таких правових явищ, як конкуренція норм, колізія прав тощо. Зроблено висновок про те, що уповноважена особа має право самостійно обирати, яке з конкуруючих прав здійснювати, за винятком окремих випадків, визначених на законодавчому рівні.

Ключові слова: *конкуренція позовів, конкуренція суб'єктивних цивільних прав, захист прав та інтересів.*

Ефективність захисту цивільного права багато в чому залежить від виду вимоги, що висувається до порушника. Визначаючи вид вимоги, особа може зіткнутися з проблемою, коли одні й ті ж самі протиправні дії породжують виникнення різних цивільно-правових вимог до одного й того ж суб'єкта. Задоволення хоча б однієї з них позбавляє можливості пред'явлення іншої.

Отже, з'являється декілька шляхів досягнення кінцевої мети — відновлення порушеного права або захисту інтересу. Таке явище на теоретичному рівні традиційно називають конкуренцією позовів.

Ця категорія була і залишається однією з найбільш дискусійних й маловивчених у цивілістичній науці і практиці. Комплексні наукові праці, присвячені зазначеній проблематиці, за винятком монографії російського дослідника В. В. Ровного «Конкуренція позовів у російському цивільному праві (теоретичні проблеми захисту цивільних прав)» [1], майже відсутні. Вчені, розглядаючи досліджуване питання, намагаються насамперед визначити співвідношення між окремими вимогами (як-от: реституційними і віндикаційними, договірними і деліктними тощо), залишаючи поза увагою аналіз поняття, причин, наслідків конкуренції, її співвідношення з іншими цивільно-правовими категоріями та явищами. Втім вирішення саме цих сутнісних питань надасть змогу відповісти й на похідні від них.

Звернення до історичного аспекту відповідної проблематики свідчить про те, що римська юриспруденція взагалі не оперувала терміном «конкуренція позовів» або «конкуренція вимог», хоча й вивчала випадки збігу в одній і тій же самій особі декількох позовів, заснованих на одних і тих самих фактах.

Термін «конкуренція позовів» виник у XVIII–XIX ст. у західноєвропейській правовій доктрині і продовжує використовуватися сучасними правниками. При цьому ставлення до цього явища у різних правових системах не є однаковим. Так, на думку низки французьких авторів (континентальний європейський правопорядок), основна мета конкуренції полягає в тому, щоб переборювати невідповідні для позивача умови, встановлені для однієї вимоги, за допомогою іншого позову і перетворювати тим самим законодавчі обмеження у «мертву букву» [2]. В той же час англійська теорія і практика (англо-американська правова система), навпаки, сенс конкуренції вимог саме і вбачають у тому, що позивач має можливість обирати більш вигідний позов і долати обмеження, встановлені щодо іншої вимоги, яка ґрунтується на тих же самих фактах [3].

У сучасній українській науці цивільного права за радянською традицією переважає ідея про те, що правильніше вести мову лише про один єдиний позов. І для того, щоб не змішувати позови на практиці, необхідно чітко з'ясувати відмінність у їх змісті й умовах пред'явлення [4]. Хоча, безумовно, висловлюються й тези з аргументом про те, що оскільки в цивільному законодавстві заборона на конкуренцію ніде не встановлюється, остання є проявом принципу всеохоплюючого і різнобічного захисту учасників цивільно-правових відносин [5]. Що стосується сучасної судової практики, то вона так само не демонструє єдиного підходу до досліджуваної проблеми.

Визначення і межі поняття «конкуренція позовів» серед науковців, які визнають існування відповідного явища, також різняться. Зокрема, В. В. Ров-

ний розкриває його через належність кредитору декількох теоретично рівних, альтернативних і спрямованих на захист одного й того ж права або інтересу вимог до боржника; право або інтерес при цьому забезпечуються за вибором кредитора яким-небудь одним з найбільш прийнятних з практичних міркувань способів [1]. Такі вчені, як А. Ю. Кабалкін та В. П. Мозолін взагалі достатньо широко підходять до розуміння явища конкуренції, визначаючи його через вибір як найбільш підходящого відповідача (право споживача на вибір між виробником і продавцем у разі продажу товару неналежної якості), так і найбільш придатної для пред'явлення вимоги (договірний чи деліктний позов до виробника/продавця у разі заподіяння шкоди придбаним товаром неналежної якості) [6].

У сучасній літературі висловлено й дещо інше бачення конкуренції позовів як обрання для захисту порушеного права єдино можливого з існуючих позовів, що виключало б вчинення неприйняттого в тому чи іншому випадку позову [7]. Тобто по суті таким визначенням заперечується конкуренція позовів у тому вигляді, як її трактують зазначені вище дослідники.

Неможливо не звернути уваги й на те, що в наукових джерелах відсутня й термінологічна єдність при дослідженні окресленої проблематики. Так, поряд із «конкуренцією позовів» вживаються такі категорії: *конкуренція вимог* [8], *способів захисту* [9], *зобов'язань* [10], *прав* [11], *колізія позовів* [12].

Втім традиційним все ж таки вважається використання словосполучення «конкуренція позовів». На думку М. А. Смирнової, це пов'язано з пануванням матеріальної теорії позову у XVIII–XIX ст., за якою позов ототожнювався із цивільно-правовою вимогою. У подальшому, коли більше визнання отримала процесуальна теорія (позов як засіб порушення судового провадження), вживана термінологія виявилася такою, що не відображає сутності цивілістичної проблеми. Однак прихильники матеріальної теорії позову, а також дослідники, які дотримуються узвичаєної термінології, продовжують оперувати поняттям «конкуренція позовів», допускаючи певну частку умовності [8].

Вищезазначене свідчить про те, що окреслена проблематика є непростною, але вкрай важливою з практичної точки зору. Спробуємо розібратись в ній, починаючи з питань термінології.

Саме слово «конкуренція» походить від лат. *con-curre*, *ere* і означає суперництво, боротьбу. Тож, тим загальним, що притаманне будь-якій конкуренції як явищу, незалежно від його галузевого прояву — чи то економіка, чи біологія, чи право або будь-що інше, є паралельна наявність чогось і однаковість мети, заради якої ведеться боротьба; за результатами першість визнається за чимось одним, тому тільки взаємовиключні категорії можуть називатися конкуруючими.

Враховуючи наведене, визначимося, стосовно яких же саме правових категорій правильніше вести мову про конкуренцію. Відповідь на це питання вимагає насамперед з'ясування співвідношення понять «суб'єктивне цивільне право», «вимога», «спосіб захисту», «позов».

Під суб'єктивним цивільним правом прийнято розуміти вид і міру дозволеної (можливої) поведінки, забезпечену юридичним обов'язком іншої особи (осіб). Суб'єктивні права разом із кореспондуючими їм юридичними обов'язками становлять зміст цивільних правовідносин. Усі суспільні відносини в юридичній літературі пропонується поділяти на регулятивні й охоронні за критерієм функціонального призначення правових норм, що їх регулюють [13]. Втім, видається, що наведений критерій є не зовсім вдалим з точки зору чіткого розмежування вказаних видів правовідносин. Це пояснюється дещо умовним характером поділу функцій об'єктивного права на регулятивну і охоронну: їх не можна повністю розділити; в житті вони переплітаються [15].

У зв'язку із зазначеним вважаємо, що доцільніше вести мову про юридичний факт як критерій поділу правовідносин на регулятивні й охоронні. За таких умов підставою виникнення регулятивних цивільно-правових відносин слід вважати правомірні юридичні дії. У свою чергу, підставу виникнення охоронних правовідносин становитимуть порушення суб'єктивних цивільних прав або охоронюваних законом інтересів.

При цьому одразу зробимо застереження стосовно вживання поняття «охоронне правовідношення». Справа в тому, що в сучасній цивілістиці, незважаючи на відсутність єдиної точки зору, все ж таки прослідковується чітка тенденція до розмежування понять охорони і захисту. Крім того, вказується, що охорона — це категорія, яка належить до явищ об'єктивного права, яким регулюються ті можливості, що надаються суб'єктам як учасникам конкретних правовідносин [5]. Із цього випливає висновок про неможливість вживання термінології «охоронне правовідношення» у разі порушення суб'єктивного цивільного права/інтересу. За наведених обставин слід вести мову про виникнення захисного правовідношення.

З огляду на зазначене, всі суб'єктивні цивільні права можна класифікувати на дві групи: ті, що існують в рамках регулятивних, і ті, які становлять зміст захисних правовідносин. Причому лише останні наділені властивістю примусової реалізації.

Основу структури відносних прав складає правомочність вимоги, тобто можливість вимагати від зобов'язаного суб'єкта відповідної поведінки (на відміну від абсолютних прав, де на перше місце виходить правомочність на власні дії). Через це відносні права нерідко називають правами вимоги, по

суті зводячи суб'єктивне цивільне право до основної його правомочності — можливості вимагати відповідної поведінки від зобов'язаного суб'єкта. *Тому права, які становлять зміст захисних правовідносин, оскільки вони є завжди відносними, є по суті правами вимоги.*

Самі ж захисні правовідносини являють собою зобов'язання — правовідношення, у якому одна сторона (боржник, він же й порушник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора, він же й потерпіла особа) певну дію (передати майно, сплатити гроші тощо), а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.

Розмірковуючи над співвідношенням способу захисту і суб'єктивного цивільного права, слушно згадати тезу, висловлену І. О. Дзерою: у разі порушення (невизнання, оспорування) суб'єктивного цивільного права чи інтересу у потерпілої особи з'являється право на застосування конкретного способу захисту [16]. Цим правом на застосування конкретного способу захисту і є права, які існують у рамках захисних правовідносин. *Тобто спосіб захисту реалізується через суб'єктивне цивільне право, яке виникає та існує в рамках захисних правовідносин (зобов'язань).*

Завершуючи розгляд термінологічних питань, зауважимо, що захист може відбуватися як у юрисдикційній, так і неюрисдикційній формі. Найпоширенішою юрисдикційною формою захисту є судова, при якій позов виступає організаційно-процедурним засобом звернення до суду про примусове задоволення матеріально-правових вимог [16]. По суті, позов являє собою матеріальне право вимоги позивача до відповідача про захист порушеного, оспорюваного, невизнаного права чи інтересу, звернене через суд [17]. *Інакше кажучи, позов — це суб'єктивне цивільне право, що існує в рамках захисних правовідносин і реалізується у судовому порядку.*

На підставі проведеного термінологічного аналізу можна зробити висновок, що *конкуренція позовів, якщо її трактувати буквально, є нічим іншим, як конкуренцією суб'єктивних цивільних прав (прав вимоги до порушника), що існують в рамках захисних цивільних правовідносин (складають зміст захисних зобов'язань) і реалізуються в судовому порядку, в результаті чого відбувається застосування відповідного способу захисту права чи інтересу.*

Проілюструємо вищевикладене на прикладі, коли неналежне виконання договору тягне за собою заподіяння шкоди: продавець за договором купівлі-продажу передає товар неналежної якості, внаслідок чого заподіюється шкода майну та здоров'ю покупця. З одного боку, відбувається порушення абсолютних прав (права власності й особистого немайнового права на життя і здоров'я), які не залежать від наявності договору купівлі-продажу. Таке по-

рушення слугує підставою виникнення захисного (деліктного) правовідношення, у рамках якого існує право на відшкодування шкоди. Водночас діє загальне правило про те, що договір купівлі-продажу припиняється належним виконанням. Коли ж передається товар такої якості, що в результаті його використання завдається шкода, то про належне виконання договору не може бути й мови. Відповідно, право покупця на отримання речі належної якості порушується, що породжує вимогу про відшкодування шкоди й вимогу про передачу товару належної якості, здатну до примусової реалізації.

Отже, паралельно порушуються й абсолютні права (право власності і право на життя та здоров'я), і відносне право (право на отримання речі належної якості). Вказане призводить до одночасного виникнення та існування двох захисних правовідносин — деліктного зобов'язання і зобов'язання про відшкодування шкоди, заподіяної неналежним виконанням обов'язку з договору, відповідно — двох прав, кожне з яких відповідає своєму порушеному праву і має тотожну з іншим мету — задоволення інтересу у відшкодуванні шкоди. Тобто при здійсненні таких прав реалізується один і той самий спосіб захисту — відшкодування шкоди. У зв'язку з цим вважаємо, що стверджувати про конкуренцію способів захисту тут не зовсім правильно.

У свою чергу, в аналізованому прикладі одночасно наявні два зобов'язання — деліктне й договірне. Втім вживання словосполучення «конкуренція зобов'язань» також не видається вдалим, оскільки конкуренція, як було вказано, передбачає однаковість мети, заради якої ведеться боротьба. Категорія ж мети/інтересу притаманна саме суб'єктивним цивільним правам. Тому говорити про єдину мету двох чи більше зобов'язань не доводиться.

Термін «конкуренція вимог», на наш погляд, знову ж таки не є придатним для позначення окресленої проблеми, оскільки теорія цивільного права не знає такої категорії, як вимога, і оперує лише поняттями «правомочність вимоги» або «право вимагати відповідної поведінки» (тобто суб'єктивне цивільне право).

Буквальний же смисл «конкуренції позовів» дозволяє обмежити це явище виключно сферою судового провадження [1]. А це далеко не так, бо права, що виникають у результаті порушення, хоча і мають властивість примусової реалізації, однак, безумовно, можуть бути здійсненими і не в примусовому (судовому) порядку.

З огляду на наведені зауваження можна зробити висновок, що поняття «конкуренція прав» якнайбільш вдало відображає досліджувану проблематику. Термін же «конкуренція позовів» можливо використовувати лише умовно, віддаючи данину традиції.

Як видно, у випадку конкуренції складається нетипова для цивільного права ситуація, коли в результаті однієї й тієї ж самої протиправної поведінки (у наведеному прикладі — передання речі неналежної якості, що призвело до заподіяння шкоди) виникають і паралельно існують декілька суб'єктивних прав, які мають одне і те ж саме призначення (відшкодування шкоди). Реалізація одного з таких прав призводить до припинення іншого, оскільки інтерес, що ним опосередковується, задовольняється в повному обсязі при здійсненні іншого конкуруючого права. Як зазначав із цього приводу Ю. С. Гамбаров, ми будемо мати конкуренцію позовів там, де декілька позовів об'єднуються спільним для них всіх юридичним інтересом (*de eadem re*), який задовольняється здійсненням вже одного з цих позовів, що усуває *eo ipso* усі інші як безцільні [11].

Вищевикладене дозволяє констатувати, що конкуренцію у вигляді паралельної приналежності одній і тій самій особі декількох суб'єктивних прав, що мають однакову мету (спрямовані на задоволення одного й того ж самого інтересу), заперечувати не можна. За таких умов уповноважена особа, керуючись принципом здійснення суб'єктивних цивільних прав на власний розсуд (ч. 1 ст. 12 Цивільного кодексу України (далі — ЦК)), самостійно може обрати варіант дозволеної поведінки, що складає відповідне суб'єктивне право.

Однак при цьому слід враховувати, що на законодавчому рівні може встановлюватися імперативне правило про те, яке ж із конкуруючих прав особа може реалізувати. Свідченням цього є положення статей 928 і 1196 ЦК, де прямо вказується, що попри існування між сторонами певних договірних відносин шкода, заподіяна каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю фізичної особи, підлягає відшкодуванню за правилами про недоговорні зобов'язання. Подібне положення зафіксоване і в § 3 гл. 82 ЦК щодо відшкодування шкоди, спричиненої фізичній або юридичній особі внаслідок недоліків товарів, робіт (послуг) через їх конструктивні, технологічні, рецептурні та інші недоліки.

Разом з тим, як вказує С. Є. Сіротенко, питання щодо відшкодування моральної шкоди як правового наслідку порушення договірних зобов'язання за правилами договірної чи деліктної відповідальності, виходячи із сучасного стану законодавства, залишається відкритим [18]. Наслідки ж такого вибору можуть значно різнитися (наприклад, особи в договорі можуть обмежити розмір компенсації). Отже, з метою забезпечення всебічного захисту права потерпілої особи на отримання повного відшкодування, вимогу, з якою вона може звернутися до заподіювача шкоди, слід визначити на законодавчому рівні. І це, звичайно, має бути норма, на кшталт положень ст. 1196 ЦК.

Поряд із наведеним можливі ситуації, коли навпаки доцільно надати особі можливість обрати саме те суб'єктивне право, яке з її точки зору, сприятиме найбільш ефективному захисту порушеного права (інтересу). Так, у літературі досить поширеним є приклад, коли майно, передане за договором оренди, зберігання, підряду тощо, не повертається боржником у встановлений строк. У цьому прикладі, так само як і в попередньому, паралельно порушено два права: зобов'язальне (право вимагати повернення речі, переданої за договором) і речове (право власності). Перше перетворюється на право вимагати передачі речі, здатне до примусової реалізації, а порушення другого породжує віндикаційну вимогу.

Різниця між вказаними правами носить не лише системно-теоретичний характер, але й знаходить прояв у низці практичних аспектів. Так, при віндикації позивач має доводити своє речове право, в той час як договірна вимога вимагає від позивача доведення договірного відношення з боржником і невиконання останнім обов'язку з повернення речі. З іншого боку, за згодою сторін договірна відповідальність може бути обмежена розміром реальної шкоди, а віндикаційна вимога, навпаки, надає право вимагати від особи, яка знала чи повинна була знати, що володіння є незаконним, відшкодування всіх доходів, які у договірних категоріях кваліфікуються як упущена вигода. Отже, від конкретного випадку залежатиме: яку саме вимогу особі буде зручніше і вигідніше пред'явити до порушника.

Вищенаведені міркування слугують підставою для виділення ознак, характерних для конкуренції позовів (конкуренції суб'єктивних цивільних прав). На наш погляд, це явище визначається такими вирізняльними ознаками:

- 1) наявність двох чи більше суб'єктивних цивільних прав, які паралельно належать одній і тій же особі і спрямовані проти одного порушника;
- 2) тотожність суб'єктивних прав за призначенням: мають на меті задоволення одного й того ж самого інтересу.

Враховуючи окреслені ознаки, можна запропонувати таке визначення «конкуренції позовів» («конкуренції суб'єктивних цивільних прав»): ***це нетипова правова ситуація, коли кілька тотожних за призначенням (метою) суб'єктивних цивільних прав належать одній особі і спрямовані проти одного й того ж самого порушника. При цьому за відсутності законодавчих обмежень уповноважена особа має право на власний розсуд визначитись, яке з конкуруючих прав реалізувати.***

Наведене визначення слід віднести до вузького погляду на конкуренцію, оскільки її суті (наявність в однієї і тієї ж особи тотожних за призначенням суб'єктивних прав, що мають на меті задоволення одного й того ж самого інтересу) не суперечить і більш широкий підхід, який згадувався вище, а саме:

конкуренція між правами, що виникають в однієї й тієї ж особи в результаті одного й того ж самого порушення, однак зобов'язаними суб'єктами стосовно яких є різні особи. Така конкуренція є можливою, наприклад, у випадку завдання шкоди, коли потерпілий може звернутися як до безпосереднього порушника із деліктною вимогою, так і до страховика із договірною, або можливість звернення із вимогою про відшкодування збитків як до продавця (договірна вимога), так і до виготовлювача товару (деліктна вимога), у разі неналежної якості останнього.

Конкуренцію суб'єктивних цивільних прав слід відрізнити від конкуренції норм — альтернативи у кваліфікації правовідносин, коли обравши один із варіантів кваліфікації обрати інший уже не можливо [19]. Тобто від останньої в кінцевому рахунку залежатиме вид вимоги, яка висуватиметься до порушника. Наприклад, конкуренція норм має місце у випадках, коли існує вибір між заявленням вимоги про нікчемність правочину, який порушує публічний порядок, або вимоги про недійсність фіктивного правочину; зверненням із віндикаційним або негаторним позовом при виселенні особи з приміщення, яке вона протиправно займає; поверненням майна із чужого незаконного володіння за допомогою віндикації чи кондикції.

Крім того, конкуренцію прав, а разом із нею і конкуренцію норм, слід відрізнити від помилкової, так би мовити, уявної конкуренції, при якій, як зазначає В. В. Ровний, спір має хоча й складне, однак цілком визначене своє вирішення і не зазнає з боку норм права ніякого «дуалістичного впливу» [1].

Вектори конкуруючих прав є однонаправленими і паралельними — права належать одній особі і спрямовані на задоволення одного й того ж самого інтересу. Тому конкуренцію прав (позовів) також неправильно називати колізією, бо в останньому випадку права належать різним особам і здійснення одного з таких прав призводить, як правило, до неможливості (повної чи часткової) здійснення іншого права: вектори колізуючих прав зіштовхуються між собою.

Підсумовуючи все вищевикладене, зазначимо, що «конкуренція позовів» є умовним поняттям, яке по суті являє собою конкуренцію суб'єктивних цивільних прав, що існують у рамках захисних правовідносин, мають однакову мету, належать одній і тій самій особі і спрямовані проти одного й того ж самого порушення. Уповноважена особа з точки зору наявної доказової бази і т. п., має право самостійно обирати — реалізацією якого ж з конкуруючих прав задовольнити свій інтерес. Втім з метою найбільш повного, всебічного та ефективного захисту прав та законних інтересів осіб в окремих випадках доцільно, щоб така конкуренція імперативно вирішувалася на законодавчому рівні.

Перспективним щодо подальшого дослідження видається докладний аналіз причин, видів, наслідків конкуренції позовів, її співвідношення з іншими правовими категоріями та явищами (поєднання кількох позовних вимог, альтернативні, солідарні зобов'язання тощо), а також вирішення питання про те, чи лежить проблематика конкуренції виключно у площині захисту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ровный, В. В. Конкуренция исков в российском гражданском праве (теоретические проблемы защиты гражданских прав) / В. В. Ровный. — Иркутск : Изд-во Иркут. ун-та, 1997. — 52 с.
2. Жюллио де ла Морандьер, Л. Гражданское право Франции / Л. Жюллио де ла Морандьер : пер. с фр. Е. А. Флейшиц. — М. : Изд-во иностранной литературы, 1960. — Т. 2. — С. 469.
3. Cane P. Tort Law and Economic Interests. — Oxford: Clarendon, 1996. — P. 129.
4. Романюк, Я. М. Коментар Постанови Пленуму Верховного Суду України від 6 листопада 2009 р. № 9 «Про судову практику розгляду цивільних справ про визнання правочинів недійсними». Практика розгляду цивільних справ про визнання правочинів недійсними. — К. : Істина, 2011. — С. 81–82.
5. П'янова, Я. В. Судовий захист майнових цивільних прав: дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Я. В. П'янова. — Х., 2009. — С. 83.
6. Кабалкин, А. Ю. Охрана прав граждан-потребителей / А. Ю. Кабалкин, В. П. Мозолин // Сов. государство и право. — 1983. — № 4. — С. 42.
7. Спасибо-Фатєєва, І. Проблеми конкуренції позовів / І. Спасибо-Фатєєва // Господарське судочинство: подальше його вдосконалення та проблемні питання розгляду спорів, пов'язаних з державним регулюванням економічних відносин : матеріали наук.-практ. конф., 20–21 жовт. 2004 р., м. Харків ; ВГСУ, АПНУ, Академія суддів України, Харківський апеляційний господарський суд. — Х., 2004. — С. 37–39.
8. Смирнова, М. А. Соотношение договорной и деликтной ответственности в гражданском праве Российской Федерации / М. А. Смирнова // Юридические лица. Ответственность за нарушение обязательств. — М. : Изд-во ИГиП РАН, МЗ Пресс, 2004. — С. 176.
9. Шевцов, С. Г. Проблема конкуренции способов защиты вещных прав / С. Г. Шевцов // Арбитражный и гражданский процесс. — 2008. — № 10. — С. 2–5.
10. Хатунцев, О. А. Конкуренция вещных и обязательственных средств защиты права собственности / О. А. Хатунцев // «Черные дыры» в российском законодательстве. Юрид. журн. — 2008. — № 3. — С. 77–79.
11. Ігнатенко, В. М. Взаємодія договірних і недоговірних зобов'язань у цивільно-правовому регулюванні / В. М. Ігнатенко // Проблеми цивільного права та процесу: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті проф. О. А. Пушкіна (23 травня 2009 р.). — Х. : Вид-во Харк. нац. ун-ту внутр. справ, 2009. — С. 54.

12. Гамбаров, Ю. С. Курс гражданского права / Ю. С. Гамбаров. — Т. 1. Часть общая. — СПб. : Тип. М. М. Стасюлевича, 1911. — С. 409.
13. Тужилова-Орданская, Е. М. Понятие и способы защиты прав на недвижимое имущество / Е. М. Тужилова-Орданская. — М. : Юрлитинформ, 2007. — С. 206.
14. Алексеев, С. С. Общая теория права / С. С. Алексеев. — М. : ТК Велби, Проспект, 2008. — С. 107.
15. Цивільне право України : підручник : у 2 т. Т. 1 / за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. — К. : Юрінком Інтер, 2004. — С. 88.
16. Загальна теорія держави і права : підручник для студентів юридичних вищих навчальних закладів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін. ; за ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина. — Х. : Право, 2009. — С. 155.
17. Дзера, И. А. Защита гражданских прав по Гражданскому кодексу Украины / И. А. Дзера // Альманах цивилистики : сб. статей. Вып. 1 ; под ред. Р. А. Майданика. — К. : Всеукраинская ассоциация издателей «Правова єдність», 2008. — С. 158.
18. Цивільний процесуальний кодекс України : наук.-практ. коментар : у 2 т. Т. 1 ; за заг. ред. С. Я. Фурси. — К. : Видавець Фурса С. Я. ; КНТ, 2007. — С. 390.
19. Сиротенко, С. Е. К вопросу о договорном и недоговорном характере морального вреда / С. Е. Сиротенко // Актуальные проблемы гражданского права (личные неимущественные права) : сб. статей и иных материалов ; под ред. Р. А. Стефанчука. — К. : Алерта, КНТ; ЦУЛ, 2009. — С. 532–533.
20. Маяков, В. П. Конкуренция уголовно-правовых норм и ее преодоление / В. П. Маяков // Советское государство и право. — 1975. — № 3. — С. 59–66.
21. Горелик, А. С. Конкуренция уголовно-правовых норм : учеб. пособие / А. С. Горелик. — Красноярск : Изд-во Красноярск. гос. ун-та, 1996. — 67 с.

КОНКУРЕНЦИЯ ИСКОВ (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ)

Ус М. В.

Исследуется проблематика конкуренции исков в гражданском праве. Устанавливается, что конкуренция исков является конкуренцией субъективных гражданских прав, которые существуют в рамках защищающих правоотношений. Дается определение понятия «конкуренция исков» в широком и узком понимании, приводятся его признаки и отличия от таких правовых явлений, как конкуренция норм, коллизия прав и др. Делается вывод о том, что уполномоченное лицо вправе самостоятельно выбирать, которое из конкурирующих прав осуществлять, за исключением случаев, определенных на законодательном уровне.

Ключевые слова: конкуренция исков, конкуренция субъективных гражданских прав, защита прав и интересов.

COMPETITION OF CLAIMS

Us M. V.

The article concerned with the problems of competition claims in civil law. It is understood as a competition lawsuits subjective civil rights that exist under legal protection. Available definition of «competition claims» in the broad and narrow sense, given its characteristics and separation of legal phenomena such as competition rules, conflict of rights. It is concluded that the authorized person is free to choose which of the competing rights to perform, with the exception of certain cases determined by law.

Key words: *competition claims, competition subjective civil rights, protection of rights and interests.*

**ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ
«ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЮРИДИЧНОЇ АКАДЕМІЇ УКРАЇНИ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО».
СЕРІЯ: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»**

Мова статті — *українська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– *рукопис статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– *електронний варіант статті* на магнітному носії (дискета, CD);

– *анотацію* (до 10 рядків) російською та англійською мовами з ключовими словами. Анотація повинна містити конкретну інформацію про отримані результати і подаватися окремим файлом та роздрукованою на окремому аркуші;

– *рецензію* доктора наук та витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза НЮАУ імені Ярослава Мудрого);

– *відомості про авторів*, роздруковані та в електронному варіанті (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, учене звання, місце роботи, посада, домашня адреса, контактні телефони, e-mail).

Параметри сторінки:

– розмір паперу — книжковий;

– поля: верхнє, нижнє, праве — 2 см; лівє — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів повинні бути підготовлені в MS WORD 7.0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт Times New Roman (кегель — 14; міжрядковий інтервал — 1,5; абзацний відступ — 1,25 см).

На початку статті (до назви) ліворуч без абзацного відступу ставиться індекс УДК.

На наступному рядку по центру великими літерами (напівжирним шрифтом) набирається назва статті.

Нижче по центру курсивом указується науковий ступінь, учене звання, ініціали та прізвище автора(-ів), (наприклад: *канд. екон. наук, доц. І. І. Іваненко*); на наступному рядку — місце роботи.

Далі перед текстом подається анотація до статті *українською мовою* з ключовими словами (12 кегль, вирівнювання по ширині) обсягом 5–10 рядків.

Нижче друкується текст статті.

Після тексту розміщуються анотації російською та англійською мовами (кожна до 10 рядків): назва статті; прізвище та ініціали автора; текст анотації; ключові слова.

Анотації до статті в електронному вигляді будуть розміщені в українському реферативному журналі «Джерело».

Структура наукової статті

Згідно з Постановою ВАК України від 15 січня 2003 року № 7-05/1 текст статті повинен мати такі основні елементи:

- **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;
- **формулювання цілей** статті (постановка завдання);
- **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- **висновки** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі.

Список літератури друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться в кінці статті (шрифт Times New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок «**ЛІТЕРАТУРА**» (шрифт Times New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Тираж 100 прим.
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено в друкарні «Мадрид»
Тел. (057) 717-41-79

Для нотаток
